BIBLIOTECA

DELL' ECONOMISTA

SCELTA COLLEZIONE

DELLE PIÙ IMPORTANTI PRODUZIONI

DI

ECONOMIA POLITICA

ANTICHE E MODERNE. ITALIANE E STRANIERE

QUARTA SERIE

DIRETTA DA

S. COGNETTI DE MARTIIS

Professore di Economia politica nella Regia Università di Torino.

Continuata da P. JANNACCONE

Professore di Economia politica nella Regia Università di Siena.

VOLUME NONO — PARTE TERZA

PRINCIPII DI ECONOMICA

DI

ALFREDO MARSHALL, M. A.

P. LEROY-BEAULIEU, A. MARSHALL, G. SCHMOLLER

E I LORO TRATTATI DI ECONOMIA POLITICA

PREFAZIONE del prof. PASQUALE JANNACCONE

TORINO

UNIONE TIPOGRAFICO-EDITRICE TORINESE

GIÀ DITTA POMBA E C.

1905

Digitized by Google

PRINCIPII

DI

ECONOMICA

DI

ALFREDO MARSHALL, M. A.

Professore di Economia politica nell'Università di Cambridge
Aggregato al Collegio di S. Giovanni di Cambridge

PRIMA VERSIONE ITALIANA AUTORIZZATA DALL'AUTORE

SULLA QUARTA EDIZIONE INGLESE

a cura degli Avvocati A. ALBERTINI e L. EUSEBIO

P. LEROY-BEAULIEU, A. MARSHALL, G. SCHMOLLER

E I LORO

TRATTATI DI ECONOMIA POLITICA

PREFAZIONE

AI VOLUMI IX E X DELLA *BIBLIOTECA DELL'ECONOMISTA* - IV SERIE

DI

PASQUALE JANNACCONE

Professore di Economia Politica nell'Università di Siena

TORINO

UNIONE TIPOGRAFICO-EDITRICE TORINESE

GIÀ DITTA POMBA E C.

1905

Digitized by Google

La Società Editrice intende riservarsi tutti i diritti di Proprietà letteraria sulle parti originali, e sulla traduzione delle opere inserite nella Collezione, a norma delle vigenti Leggi e Trattati internazionali.

Digitized by Google

HB116
B5
ser. 4
v. 9
pt. 3

PAOLO LEROY-BEAULIEU
ALFREDO MARSHALL, GUSTAVO SCHMOLLER

E I LORO TRATTATI

DI ECONOMIA POLITICA

PREFAZIONE

ai Volumi IX e X della *Biblioteca dell'Economista* (4ª serie)

DI

PASQUALE JANNACCONE

Professore di Economia Politica nell'Università di Siena.

M773938

Digitized by Google

Digitized by Google

Nel discorrere in una volta dei tre scrittori, i cui Trattati di Economia politica sono raccolti in veste italiana in questi due ultimi volumi della *Biblioteca*, non intendo fare alcun riavvicinamento artificioso di personalità scientifiche segnatamente distinte per proprie qualità mentali e per idee tradizionali; ma tanto meno intendo risuscitare una di quelle discussioni sul « metodo » e sulle « scuole » che hanno imperversato per tanto tempo nel campo della scienza nostra. Tre nomi eminenti, tre nazionalità, tre rappresentanti di un diverso indirizzo negli studi economici! Nessuna occasione anni addietro sarebbe parsa più favorevole ad una disputa di quella sorta; nessuna, invece, oggi è più propizia per osservare per quante vie si può giovare al progresso della scienza, di quanta cooperazione e vicendevole aiuto questa abbisogni a mano a mano che si estende, e come, rimanendo una e continua, essa s'accresca nel passare per così varii intelletti.

Un paragone fra la elaborazione delle conoscenze scientifiche e la produzione d'un bene materiale non sarebbe scevro di più d'uno di quei pericoli logici, che si nascondono insidiosamente in tutte le similitudini e in tutti i ragionamenti per analogia. Tuttavia non deve dimenticarsi che i giudizi di valore non presiedono soltanto ai fatti meramente economici, ma a molti altri ordini di fatti di cui la mente nostra deve occuparsi. Orbene, sotto questo riguardo è delle nostre conoscenze come dei beni che servono alla soddisfazione di altri nostri bisogni. Ogni conoscenza non può dare un certo grado di soddisfazione mentale, se non è preceduta ed accompagnata da altre che ne rafforzino e ne elevino il grado di certezza. Occorre quindi una certa divisione del lavoro scientifico per la elaborazione di queste conoscenze complementari e strumentali e per il loro coordinamento verso lo scopo finale. Onde, l'affermare *a priori* che un

Digitized by Google

solo ordine di ricerche ha valore in una data scienza o il volere, anche, fissare come un immutabile ordine gerarchico fra le singole specie di conoscenze, e quindi fra le attività volte rispettivamente a conseguirle, non solo menoma la libertà della scienza e compromette in essa la divisione del lavoro, ma induce nelle valutazioni scientifiche una forma di errore, simile a quello che si commetterebbe in un problema economico, se ad un bene strumentale si volesse in ogni combinazione attribuire un valore fisso, senza tener conto nè della quantità in cui è presente nè del valore del bene ultimo per la cui formazione è domandato.

Sovrabbondano oggi le ricerche storiche e statistiche, le osservazioni minute e slegate di fatti? La coordinazione e la sintesi, l'ipotesi regolatrice, la teoria che domina ed abbraccia saranno gli elementi *rari*, e quindi di più alto valore, di cui la nostra mente abbisognerà per adagiarsi in un certo grado di certezza. Si ripetono per anni e per anni null'altro che alcuni principî generali, senza neppur più verificare le premesse onde furono tratti, e si costringe per lunga inerzia una moltitudine di fenomeni mutabili sotto poche e vecchie categorie nominalistiche, senza nemmen ritoccare i fondamenti della classificazione? La ricerca positiva, l'analisi, la comparazione, la riprova acquisteranno allora un pregio tanto più alto quanto maggior soddisfazione varranno a recare alle menti che hanno incominciato a dubitare.

Anche nella produzione del sapere, dunque, vi sono periodi di crisi, cioè di squilibrio fra i vari coefficienti della certezza in un dato ordine di conoscenze, e periodi di un relativo equilibrio; e i passaggi dagli uni agli altri non si compiono senza quelle perturbazioni e quelle lotte che ogni processo di riadattamento porta con sè. Ma in questa alterna vicenda lo spirito umano si affina: la copia crescente di fatti e lo scoprimento di nessi prima non visti lo spingono su a teorie sempre più generali; la formulazione d'una ipotesi nuova, d'una legge non prima affermata lo inducono a ricercarne in una sfera sempre più vasta di fatti la conferma o la condanna.

Sembra che ad un secondo periodo di relativo equilibrio nelle conoscenze economiche noi ci siamo andati accostando, a mano a mano che col progresso scientifico della seconda metà del secolo XIX cresceva la copia delle indagini statistiche e delle osservazioni di fatto, si arricchivano di numero e di contenuto le ricerche storiche comparative, si allargavano i confini delle

Digitized by Google

singole discipline e ne divenivano più numerosi i contatti, si affinavano gli strumenti del raziocinio e dell'investigazione.

I tre Trattati, che sono la somma dell'opera scientifica di tre fra i maggiori economisti viventi di Francia, d'Inghilterra e di Germania, esprimono, in diverso grado, questo sforzo del pensiero economico contemporaneo verso una rappresentazione dei fenomeni economici più ricca di elementi e più salda di legami, che non fosse quella lasciataci dai primi fondatori della scienza sulla base delle più limitate conoscenze ch'essi avevano a loro disposizione. Ed è soltanto per questa comunità di sforzo che qui se ne discorre insieme.

I.

PAOLO LEROY-BEAULIEU

1. Sua attività nella scienza, nel giornalismo e nella pratica degli affari.
2. I suoi primi scritti e la sua carriera scientifica.
3. Le opere sulla *Ripartizione delle ricchezze*, sul *Collettivismo*, sulle *Funzioni dello Stato moderno*, sulla *Colonizzazione* e il loro nesso col *Trattato di Economia politica*.
4. La teoria della distribuzione della ricchezza in Leroy-Beaulieu e la sua opposizione alle dottrine della scuola classica.
5. La teoria ricardiana e le previsioni sulle variazioni della rendita nei paesi moderni.
6. Sue idee sulle leggi che governano il saggio dell'interesse e dei salari.
7. Le sue proposizioni sui profitti e la popolazione.
8. La critica del Leroy-Beaulieu non abbatte i principî della scuola classica, ma mette in particolare rilievo l'azione di alcune forze sviluppatesi nel mondo economico moderno.

1. Paolo Leroy-Beaulieu, genero di Michele Chevalier e suo successore nella cattedra di Economia politica al Collegio di Francia, rassomiglia per molti tratti al suo illustre parente, e, rassomigliando a lui, riproduce ancora una volta il tipo più frequente dell'economista di scuola francese: uomo non di puri studi, ma anche d'affari e di mondo; giornalista, politico e scienziato; lucido espositore di dottrine più che creatore originale; osservatore sagace ed acuto assai meglio che audace innovatore. Tali furono i Say nei quattro uomini della loro dinastia scientifica; tali Bastiat, Dunoyer, Chevalier, Courcelle-Seneuil.

Come Chevalier, Paolo Leroy-Beaulieu fu ed è rimasto giornalista, prima collaborando al *Temps* e a quel *Journal des Débats*,

Digitized by Google

nel quale suo suocero profuse per quarant'anni la dovizia del suo pensiero nel trattare le più varie questioni d'economia e di finanza; poi fondando e dirigendo dal 1873 una rivista ebdomadaria, l'*Économiste français*, vero specchio del suo temperamento di scienziato e di pratico, e che gli è servita tutt'insieme di cattedra per bandire con prudente energia i principî della scuola liberale, di osservatorio per registrare ogni pulsazione della vita economica e finanziaria dei popoli, di tribuna per dispensare ammonimenti e consigli a governanti e a cittadini per la condotta d'ogni genere d'affari pubblici e privati. Chevalier viaggiò gli Stati Uniti e l'Inghilterra, trasse dalla conoscenza diretta della vita industriale di questi paesi insegnamenti fecondi, assecondò con gli scritti e con l'azione alcune delle più grandi imprese del secolo passato, quali sviluppo di reti ferroviarie, taglio dell'istmo di Suez, tunnel sotto la Manica: Leroy-Beaulieu dopo avere studiato, oltre che a Parigi, a Bonn e a Berlino, ha percorso l'Inghilterra, la Germania, l'Austria, l'Italia, la Spagna, l'Algeria, la Tunisia, si è « personalmente e praticamente associato a parecchie delle imprese coloniali della Francia » (1), si è mescolato dal 1870 al movimento finanziario dei due mondi, spiandone e risentendone tutte le oscillazioni; ha visto lavorare sotto i suoi occhi e per suo conto così negri del Fezzan o Rhamnes arabi, come contadini o fittaiuoli della Linguadoca o della Normandia (2).

In un punto la vita esteriore di Leroy-Beaulieu non rassomiglia a quella dei suoi eminenti predecessori sulla cattedra del Collegio di Francia (3). Benchè egli sia, a detta anche di chi non appartiene alla sua scuola e non ne accetta tutte le idee (4), l'economista più letto di Francia, e benchè la sua attività, la sua facilità d'assimilazione, la sua conoscenza del meccanismo dello Stato, gli avrebbero conferite le migliori attitudini per la vita pubblica, egli non vi ha preso parte nè, in alcuni tentativi, vi ha avuto fortuna. Non ha provato le amarezze di Giambattista Say sotto il primo impero, ma neppure ha goduto di un'influenza pari a quella di Chevalier sotto il secondo. Il suo nome non è

(1) Cfr. la prefazione alla quarta edizione dell'opera *La colonisation chez les peuples modernes*.

(2) Cfr. la prefazione al *Trattato teorico-pratico*.

(3) Giambattista Say, Pellegrino Rossi, Michele Chevalier.

(4) Cfr. GIDE, *Die neuere volkswirthschaftliche Litteratur Frankreichs*, nel *Jahrbuch* di Schmoller, 1895, pag. 702.

Digitized by Google

legato ad alcun fatto di politica economica o finanziaria di vitale importanza per il suo paese, come quello di Chevalier al trattato di commercio con l'Inghilterra e quello di Leone Say al pagamento dell'indennità di guerra alla Germania. Se egli ha destato e tenuto vivo lo spirito coloniale in Francia, e ne ha patrocinate alcune delle più fortunate manifestazioni, l'ha fatto soltanto come studioso, come scrittore ascoltato, come uomo d'affari ricercato per la sua competenza.

Ma *ufficialmente* egli non appare nel quadro storico-politico della terza repubblica, pur così pieno di movimento e d'interesse e folto di figure, anche per quel che riguarda soltanto gli avvenimenti di carattere economico e sociale.

* * *

2. La carriera scientifica di Paolo Leroy-Beaulieu fu però straordinariamente precoce, rapida e fortunata. A ventisei anni egli già aveva veduto i suoi primi lavori coronati da cinque premi dell'Accademia di Scienze morali e politiche! Nel 1867 vinse il premio Bordin in un concorso sul tema: « Dell'influenza esercitata sul saggio dei salari dalle condizioni morali e intellettuali delle popolazioni operaie ». Nel 1868 ebbe il premio della Sezione di Legislazione con lo scritto « Sull'Amministrazione locale in Francia e in Inghilterra », e il premio Faucher per la Memoria sul tema: « Il sistema coloniale dei popoli moderni ». Nel 1869 gli fu assegnato per metà il premio nel concorso bandito dalla Sezione di Economia politica « Sui tributi fondiari considerati nei loro effetti economici » e per intiero il premio della Sezione di Morale per lo scritto: « Sull'istruzione e il salario delle donne impiegate nell'industria ».

E quelle prime opere, concepite per l'eccitamento di un concorso a premio e scritte con lena giovanile, ma che tuttavia già dimostrano non soltanto la versatilità ma la vigoria e la maturità del suo ingegno, furon quelle che, ritoccate o rifuse e date alla luce alquanti anni più tardi, gli valsero nel 1872 la cattedra di Scienza della Finanza nell'École libre des Sciences politiques, e nel 1880 la cattedra di Economia politica al Collegio di Francia, nella quale già da due anni aveva supplito Michele Chevalier.

Ma bisogna riconoscere che quelle opere, nonostante il carattere occasionale del loro nascimento e nonostante che furon scritte su argomenti e su traccie non liberamente scelti e pensate, dovettero tuttavia, per un'avventurata circostanza, esser

Digitized by Google

quelle verso le quali anche una spontanea elezione avrebbe condotto il suo ingegno. Esse infatti non restarono, come di frequenti avviene in casi simili, un episodio isolato della sua vita scientifica, ma furono come la base delle sue ulteriori costruzioni: segno non dubbio che rispondevano a inclinazioni e convincimenti del suo animo di studioso.

Lo scritto sul sistema coloniale dei popoli moderni è diventato, a traverso cinque edizioni, un'opera di due grossi volumi, arricchitasi ad ogni volta di nuovi contributi di fatti e d'idee, disposti però sempre intorno all'immutato nocciolo primitivo, ed è restato, come l'Autore stesso afferma, l'opera « più cara al suo cuore » (1). E nelle due Memorie sui salari è forse il germe dell'opera sulla *Ripartizione delle ricchezze*, poichè qui si ritrovano idee fondamentali già là enunciate, e la cui priorità il Leroy-Beaulieu con compiacenza rivendica ai suoi anni giovanili (2).

Nè questa felice fecondità rallentò col tempo. Opere di poderosa mole, quali quelle sulla *Ripartizione delle ricchezze*, sul *Collettivismo*, sullo *Stato moderno e le sue funzioni* e i due voluminosi trattati di Finanza e di Economia seguirono alla distanza di pochi anni, mentre l'attività sua era ancora assorbita dalle cure dell'insegnamento, dalla partecipazione a società scientifiche e ad imprese commerciali, e dalla direzione dell'*Économiste français* del quale non v'è forse numero, in un trentennio di vita, che non rechi uno o più articoli della sua penna!

* * *

3. Le opere sulla *Ripartizione delle ricchezze*, sul *Collettivismo*, sulle *Funzioni dello Stato* e sulla *Colonizzazione* (3) contengono e svolgono le principali idee economiche del Leroy-Beaulieu (4). Di fronte ad esse il *Trattato di Economia politica*

(1) Cfr. la prefazione alla seconda edizione dell'opera: *La colonisation chez les peuples modernes.*

(2) Cfr. *Trattato* (traduz. ital.), parte 1ª, pagg. 181, 185, 616, 631, 635, 670, e specialmente pag. 714 nota 2ª, pag. 722 nota 2ª, pag. 730 e segg. — *L'État moderne et ses fonctions*, 1890, note a pagg. 340 e 398.

(3) Le prime tre sono trasformazioni ed elaborazioni di Corsi tenuti al Collegio di Francia nel 1879, nel 1881 e nel 1884 rispettivamente. Altri Corsi monografici come quello sulle *Associazioni* (1880) e quello su *Fourier* (1890-91) non sono stati pubblicati a parte.

(4) Non ci occupiamo qui del *Trattato di Scienza delle Finanze*, tradotto nel volume X, serie 3ª, di questa Biblioteca, e presentato al pubblico italiano dal prof. Boccardo.

Digitized by Google

non ha il significato e l'importanza di un'opera originale rimpetto ad un'altra opera originale, ma quella di una raccolta ordinata rimpetto ai materiali ond'è composta. E se qui il più delle volte noi ci riferiremo al *Trattato*, non è già perchè le idee, che si vorranno mettere in più spiccato rilievo, abbiano in esso la loro prima sede, o una definitiva formulazione, ma perchè vi son riconnesse a tutte le altre e perchè il *Trattato* è l'opera di cui dobbiamo particolarmente dar conto al lettore.

Anzi, un difetto formale del *Trattato* ha la sua ragione appunto in quest'essere costrutto in gran parte con materiale d'idee e di fatti già utilizzato per altri scritti. Questo materiale avrebbe dovuto essere affinato e presentato in forma più severa e stringente, col succo di quelle osservazioni e il nerbo di quei concetti. Invece, non pago di riferimenti continui alle opere precedenti, l'Autore ne riporta talvolta pagine e pagine intere, e ne riproduce a parola esempi, parabole, arguzie. Ciò non gli giova presso coloro che, conoscendolo negli altri scritti, sono non piacevolmente sorpresi dalle ripetizioni; ciò toglie alla fluidezza e all'economia del *Trattato*. Ad opere di siffatta natura non s'addice tutto quanto può convenire a scritti di carattere monografico. In questi — perchè tale è il loro scopo scientifico — un soggetto dev'essere intensamente illuminato, gettandovi sopra col ragionamento e coll'affermazione fasci di luce che lo stacchino dal fondo; in quelle un equabile sole deve giustamente rischiarare ogni parte, perchè l'intelletto possa ad un tratto afferrare i contorni generali e i rapporti particolari.

Nel *Trattato* è conservata la partizione, prettamente francese, nelle quattro provincie della produzione, della distribuzione, della circolazione e del consumo delle ricchezze, premettendo una sezione sul carattere e sul metodo della scienza economica, e aggiungendone due altre sulla popolazione e sullo Stato. Ma ogni parte ha l'andamento di una monografia a sè, tant'è che per centinaia e centinaia di pagine si parla, ad esempio, di rendita, di salari, d'interessi e di profitti, cioè di remunerazioni e di prezzi, quand'ancora non s'è parlato del valore, cioè della legge che la formazione di questi prezzi governa.

Avendo studiata la distribuzione della ricchezza in una monografia, nella quale si potevano supporre come già conosciuti i concetti economici fondamentali, il Leroy-Beaulieu ha forse creduto di potere medesimamente comportarsi in un Trattato, non badando che a questo si conviene una tutt'altra struttura

Digitized by Google

logica. E l'idea ch'egli ha del carattere dell'Economia politica, come di una scienza puramente descrittiva (1), ha senza dubbio contribuito per la sua parte a impedirgli una più rigorosa sistemazione della materia.

Fra tutte le formole metodologiche, con le quali s'è voluto chiudere in due parole il carattere della scienza economica, quella di « scienza descrittiva » usata dal Leroy-Beaulieu è forse la meno felice. Ma non bisogna da essa giudicare l'opera e lo scrittore. Bisogna abituarsi a non dare soverchio peso alle professioni di fede che gli autori sogliono mettere in capo o in coda ai loro scritti, poichè, essendo generalmente improntate ad una certa esclusività, suggerita dal desiderio di far spiccare quanto in loro stessi v'è di diverso dagli altri, dànno spesso di chi le fa un'idea più angusta di quanto loro realmente si convenga. E nel Leroy-Beaulieu più d'una volta deve ammirarsi non soltanto la ricchezza e la perspicacia delle sue osservazioni di fatti economici, ma l'ingegno con cui le coordina e l'acume col quale se ne serve per convalidare o modificare leggi già conosciute, o per cavarne illazioni e desumerne tendenze non prima notate.

Così ancora, per segnare il proprio posto nel campo della scienza, il Leroy-Beaulieu si atteggia a voler disconoscere ogni sua parentela con gli economisti della così detta scuola classica inglese, protestando contro le loro lacune di osservazioni, i loro vizi di metodo, le loro esagerazioni di teoria (2). E pure, se per Ricardo, per Malthus, e massime per Stuart Mill egli ha talvolta parole assai meno cortesi di quante ne prodighi, ad esempio, a Roscher, del quale ammira la sterminata erudizione, e a Fourier, la cui lieta e libera fantasia ama contrapporre all' « acredine biliosa » di Carlo Marx e alla foscaggine di qualcuno dei classici, tuttavia è alla famiglia di questi ch'egli appartiene. Non è un loro avversario irreconciliabile per radicali divergenze di spirito: è un discepolo, che li ha studiati e che li ha compresi; ma che il disaccordo su qualche punto spinge talora a non giudicarli con calma e con generosità, e che una certa insofferenza eccita a dimostrarsi più novatore e ribelle di quanto veramente non sia.

---

(1) Cfr. *Trattato*, parte 1ª, pag. 3.
(2) Cfr. *Trattato*, parte 1ª, pag. 3, nota.

Digitized by Google

*
* *

4. Sono i problemi della distribuzione delle ricchezze quelli che porgono al Leroy-Beaulieu l'occasione di dichiarare il suo profondo dissenso dagli economisti della scuola classica.

« Dal punto di vista della teoria, egli scrive, noi siamo arrivati alla conclusione che quasi tutte le dottrine accettate in economia politica sulla distribuzione delle ricchezze vanno rifatte, o quanto meno, rettificate.

« La celebre legge di Ricardo sulla rendita della terra non trova alcuna applicazione oggigiorno, e cade con essa il corollario che ne aveva tratto Proudhon: « la proprietà è il furto ».

« La legge ancor più celebre di Malthus sulla popolazione trova minore applicazione ancora in un mondo per metà disabitato, dove la circolazione degli uomini e dei prodotti diventa sempre più facile e sempre meno costosa, e dove la produzione delle sussistenze cresce al punto che il prezzo delle principali derrate tende assai più al rinvilio che all'aumento.

« La immagine classica di Turgot sul saggio dell'interesse è o erronea o incompleta.

« Le considerazioni di Adamo Smith, di Turgot, di Ricardo, di Stuart Mill sul *salario naturale*, sul *fondo salari*, sulla reciproca potenza dei padroni e degli operai, non meritano alcun credito, e sono smentite da tutti i fatti della civiltà contemporanea.

« La celebre « legge di bronzo » che ha servito di tema abituale ai discorsi del socialista tedesco Lassalle, non ha mai esistito se non nell'immaginazione di Lassalle e in quella di Ricardo o di Stuart Mill.

« In breve, quasi tutto ciò che la scuola economica classica ha scritto sulla distribuzione delle ricchezze, quando lo si sottometta a un'attenta disamina, svanisce » (1).

Ho voluto riportare parola per parola questo passo, perchè sarebbe difficile riprodurne altrimenti il pensiero con un così netto rilievo. È un'abitudine di Leroy-Beaulieu quella di essere *tranchant* nell'espressione e nei giudizi; egli non teme di farsi comprendere, e bisogna essergli grati di questa franchezza che risparmia al lettore le ansie del dubbio e il perditempo delle

(1) Prefazione alla 1ª edizione dell'*Essai sur la répartition des richesses.*

Digitized by Google

interpretazioni, comunque si giudichi poi la sostanza delle sue affermazioni.

Se proprio tutta la teoria della distribuzione fosse stata da rifare, e se il Leroy-Beaulieu col sostituire alle dottrine demolite e « svanite » quelle ch'egli chiama « la *vera* legge della rendita », « la *vera* legge della popolazione », la *vera* legge dell'interesse », « la *vera* legge del profitto », « la *vera* legge del salario » (1), l'avesse proprio rifatta da capo, il còmpito del critico sarebbe di una vastità e di una difficoltà spaventose. Ma io credo di poter dimostrare quel che poco innanzi ho affermato, cioè che il distacco di Leroy-Beaulieu dagli scrittori della scuola classica, anche in questi argomenti, è assai meno reciso di quello ch'egli dica e che il suo modo d'esprimere faccia parere. E credo che questo temperato apprezzamento dei contributi, apportati da lui allo studio e alla soluzione dei problemi della distribuzione, giovi a far risaltare la serietà di alcune sue critiche, la novità di alcune sue osservazioni e l'importanza di alcuni suoi sviluppi teorici.

La sostanza delle sue idee su ciascuno di quei punti può condensarsi nelle brevi proposizioni seguenti.

La dottrina ricardiana della rendita è teoricamente vera, ma sono false ed esagerate le illazioni che se ne son tratte circa il continuo aumento delle rendite. Queste invece tendono a diminuire per effetto dei progressi tecnici nella facilità dei trasporti e nella coltura della terra e per la crescente rilevanza dei capitali incorporati in essa (2).

L'altezza del saggio dell'interesse dipende dalla produttività media dei capitali di nuova formazione, e quindi tende a decrescere a mano a mano che in un paese siano compiute le opere essenziali della civiltà (3).

Le differenze nel saggio del profitto in una stessa industria dipendono dalle economie realizzate da alcuni imprenditori nelle spese di produzione, per effetto della superiorità delle loro combinazioni su quelle degl'imprenditori concorrenti. E poichè queste combinazioni più felici tendono a generalizzarsi, i profitti tendono a pareggiarsi (4).

---

(1) Cfr. *Trattato*, parte 1ª, pagg. 185, 344, 616, 631, 670, 722; parte 2ª, pag. 870.

(2) Cfr. *Trattato*, parte 1ª, pagg. 490 e segg.

(3) Cfr., *ibid.*, pagg. 615 e segg.

(4) Cfr., *ibid.*, pagg. 670 e segg.

Digitized by Google

Il saggio dei salari è regolato, in ogni industria, non già dai bisogni dell'operaio, ma dalla produttività del suo lavoro; e quindi tende a crescere coll'esplicarsi di tutte le cause che promuovono una maggiore produttività del lavoro (1).

La legge malthusiana della popolazione non agisce presso i popoli civili, nei quali si manifesta, invece, la tendenza ad una prolificità decrescente, dovuta sopratutto ad un maggior attaccamento alla ricchezza e ad altre cause d'indole morale (2).

Sovvertono queste proposizioni le dottrine classiche della distribuzione, e contengono esse le leggi *vere* e *nuove* di questo ordine di fenomeni economici? Nessuna delle tre cose. Esse sono correzioni sensate di alcune esagerate conseguenze tratte da quelle dottrine; sono modificazioni parziali, non dominate da un unico concetto, e che con un unico principio non dominano i fenomeni della distribuzione; e più che idee nuove sono, se mi si permette di così dire, la intensificazione, rafforzata da osservazioni nuove, di idee che presso scrittori e in paesi diversi erano germogliate sul tronco delle dottrine classiche, per effetto dell'apparire di nuove forze nel campo dei fatti economici.

* * *

5. Quella che si suole chiamare la parte dinamica della teoria ricardiana della rendita, cioè la previsione degli effetti che il corso dei fatti umani avrà sull'altezza di questo reddito, fu formulata dal suo autore in maniera abbastanza larga e precisa, perchè ogni nuova condizione di fatto possa rientrare nel quadro delle ipotesi fissate da Ricardo, ed ogni corrispondente effetto reale accordarsi con la conseguenza che dall'ipotesi correlativa era stata cavata.

Se oggi, anche nei paesi di popolazione più densa, si osserva non già un rapido aumento, ma una diminuzione continua della rendita, e se questo si attribuisce ai progressi dell'arte agraria, alla facilità dei trasporti, alla riduzione delle tariffe e dei noli, all'incremento degli scambi internazionali, alla coltivazione di nuove terre feraci, non v'è nulla in tutto questo che scrolli la teoria di Ricardo (3). Perocchè ciascuno di questi fatti, in quanto

(1) Cfr. *Trattato*, *ibid.*, pagg. 704 e segg.

(2) Cfr. *Trattato*, parte 2ª, pagg. 870 e segg.

(3) Intendo sempre la tesi dinamica di questa teoria. La tesi statica non è controversa, quando si concordi a considerare la rendita della terra come un reddito differenziale a sè, e della tesi storica qui non ci occupiamo.

Digitized by Google

contribuisce, come indubbiamente fa, a « diminuire la necessità di coltivar terre più povere », o a far « spendere una data dose di capitale nella coltivazione delle porzioni più fertili », o, più comprensivamente, in quanto « attenua la disuguaglianza del prodotto ottenuto da porzioni successive di capitale impiegate sulla stessa terra o su terre nuove », è compreso in quel concorso di condizioni, cui Ricardo stesso attribuisce l'effetto di diminuire la rendita (1).

Il mettere, quindi, in vista i fatti e le cause che in un dato periodo cospirano a tener bassa la rendita, si concilia perfettamente con una corretta interpretazione della teoria di Ricardo; giacchè essa non è già l'affermazione che la rendita segua questo o quel corso, ma è lo studio, per via d'ipotesi successive, delle cause che ne fanno variare l'altezza e degli effetti che ne discendono a seconda che esse si cumulano o si elidono.

E in verità il Leroy-Beaulieu, specie nel *Trattato*, rende a Ricardo la dovuta giustizia, esaltando la indefettibilità teorica della sua dottrina della rendita nei termini in cui egli l'ha posta. Benchè spesso, poi, parli della fallacia della teoria di Ricardo, come se questa si sostanziasse nella interpretazione esagerata, unilaterale e pessimista che alcuni ne hanno data. E di questa interpretazione il Leroy-Beaulieu rende particolarmente responsabile lo Stuart Mill, « eccellente ragionatore ma mediocre osservatore »; « mente di una singolare penetrazione per trarre tutte le conseguenze logiche racchiuse in un'idea, ma di una ristrettezza che non le permetterà di abbracciare più idee ad un tempo e di un'ignoranza pratica per cui veniva a sfuggirle l'incrocio delle cause di origini diverse e il limitarsi e contrariarsi ch'esse fanno a vicenda nella loro azione » (2).

Era forse da aspettarsi che si muovesse a Stuart Mill un rimprovero opposto: quello di non esser sempre di una limpida

---

(1) Si abbiano presenti i seguenti passi di Ricardo: « The same effects (una diminuzione della rendita) may however be produced, when the wealth and the population of a country are increased, if that increase is accompanied by such marked improvements in agriculture, as shall have the same effect of diminishing the necessity of cultivating the poorer lands, or of expending the same amount of capital on the cultivation of the more fertile portions ». E l'altro: « Without multiplying instances, I hope enough has been said to show, that whatever diminishes the inequality in the produce obtained from successive portions of capital employed on the same or on new land, tends to lower rent ». *Principles*, chap. II, § 31, pagg. 56 e 60 della edizione di Gonner.

(2) Cfr. *Trattato*, parte 1ª, pagg. 511 e 491-92.

Digitized by Google

coerenza; di lasciar talvolta cozzare nella propria mente principî diversi, abbandonandosi ora all'uno ora all'altro o tentando di conciliarli assieme; di avere scritto il saggio sulla « Libertà » e di aver pencolato verso alcune forme di socialismo; di aver ammesso che in ciò che si chiama rendita è il più delle volte inseparabilmente commisto l'interesse dei capitali definitivamente investiti nei miglioramenti del suolo, e d'aver nello stesso tempo, e come economista e come presidente dell'Associazione per la riforma della proprietà terriera, invocato che lo Stato, per mezzo dell'imposta, assorbisse la rendita come un non guadagnato incremento di valore (1).

Ma se si bada alla semplice esposizione della teoria della rendita fatta da Mill, nulla vi si trova che esca dalle linee tracciate da Ricardo; e parecchio invece vi si trova che serve a vincere le più comuni obbiezioni mosse a quella dottrina, le quali generalmente si riducono alle due di Carey, l'una circa l'ordine storico delle colture e l'altra circa il valore dei capitali immessi nella terra.

Ma il Leroy-Beaulieu si riferisce specialmente al capitolo di Mill sull'influenza del progresso della industria e della popolazione sulle rendite, i profitti e i salari. In quel capitolo Stuart Mill, pur riproducendo e svolgendo le ipotesi di Ricardo, fa previsioni sul loro più probabile realizzarsi; e quel ch'è preveduto è un più rapido e intenso operare delle condizioni che promuovono un incremento della rendita in confronto di quelle che ne cagionano la diminuzione. Previsioni per ora smentite dai fatti; ma il Leroy-Beaulieu non pecca allo stesso modo, se non nello stesso senso, e non si espone allo stesso rischio, quando afferma che le cause antagonistiche all'aumento della rendita sono quelle che domineranno nell'avvenire? Nel 1881 non riconosceva egli stesso che l'aumento della rendita in Inghilterra, nel Belgio e in Francia sembrava dar ragione alle previsioni di Stuart Mill (2); e la crisi agraria, seguìta dipoi, è tal fatto che

---

(1) Il manifesto della *Land Tenure Reform Association* circondava però la vagheggiata riforma con le restrizioni che qui son poste in corsivo: « To claim for the benefit of the State the Interception by Taxation of the future Unearned Increase of the Rent of Land (*so far as the same can be ascertained*), or a great part of that increase, which is continually taking place, *without any effort or outlay by the proprietors*, merely through the growth of population and wealth », ecc.

(2) Cfr. *Essai sur la répartition des richesses*, 1ª ediz., pag. 89.

Digitized by Google

da essa si può prender norma per tutto il futuro? Sì certo, terre fertili da mettere in coltura ve ne saranno ancora per il mondo: ma saranno sempre pronti i capitali e le braccia occorrenti a lavorarle? E molto ancora bisogna aspettarsi dallo spirito inventivo dell'uomo e dai progressi tecnici; ma quante popolazioni, oggi barbare e misere, non saliranno nel tempo ad un più alto grado di civiltà e non richiederanno la loro porzione della produzione mondiale; e quanta parte, anche, dei popoli civili non potrà domandare un nutrimento più vario e più abbondante, se cessino tante cause che oggi deprimono il consumo?

La previsione più cauta quindi — se previsioni si dovessero fare — sarebbe quella di un'alterna vicenda di rendite basse e di rendite alte per periodi più o meno lunghi, a seconda della intensità delle forze che conducono all'uno o all'altro risultato e al tempo necessario perchè le forze contrastanti si sviluppino nella misura adeguata a controbilanciarle. Il Leroy-Beaulieu crede utile, come previsione di uno stadio finale, contrapporre il sogno superbo dell'illustre chimico Berthelot alle fosche lamentazioni di Mill. Gli alimenti fabbricati in quantità inesauribili per mezzo della sintesi chimica; utilizzati il calore solare e il calore centrale del globo per ogni impiego di energia; la terra ritornata un giardino fiorito, e gli uomini adagiati nell'abbondanza e nella giocondità dell'età dell'oro (1). Non sarebbe nè cauto nè generoso negare ai posteri lontani la speranza di vedere un così mirabile e nuovo ordine di cose. Tanto più che in un mondo siffatto gli economisti non avrebbero a metter bocca; a meno di rifare daccapo la loro scienza, la quale per ora è tutta fondata sull'ipotesi — che dico? — sulla dura esperienza che i beni son limitati e che costa qualcosa il produrli.

Per conchiudere, dunque, su questo punto della rendita, mi pare che, se si prescinde da qualche intemperanza verbale e se si è risoluti a non correre troppo alla cieca nè dietro agli uni nè dietro agli altri sul cammino sdrucciolo delle previsioni, non si troverà che il Leroy-Beaulieu si sia discostato dalla dottrina classica. Anzi egli la difende dalle critiche di Bastiat e non dà a quelle di Carey un esagerato valore. E il suo merito non disconoscibile sta nell'avere, con osservazioni in parte nuove, più copiose e meglio coordinate, mostrato con grande efficacia

(1) Cfr. *Trattato*, parte 1ª, pagg. 542-44.

Digitized by Google

quel che possano le cause antagonistiche all'incremento della rendita in un periodo in cui tutte cospirino insieme e tutte abbiano un insolito sviluppo.

* * *

6. Veniamo ad altro argomento. Il Leroy-Beaulieu dice che l'elemento regolatore del saggio dell'interesse è la produttività dei nuovi capitali, e poichè questa in una società civile tende a diminuire, il saggio dell'interesse tende a diminuire; e che l'elemento regolatore del saggio dei salari è la produttività del lavoro, e poichè questa tende a crescere, tendono ad aumentare i salari.

Basta ravvicinare queste due proposizioni, che nel testo sono separate da un centinaio di pagine, per comprendere di botto che esse non possono contenere, come afferma il loro autore, le *vere* leggi dell'interesse e del salario; e che, se le si volesse far assurgere ad una tal dignità, esse si dissolverebbero immantinente in una contraddizione flagrante.

Vi sarebbe dunque una produttività del capitale disgiunta, diversa e indipendente da quella del lavoro, talchè l'una può diminuire mentre l'altra aumenta? E la parte di ciascuna nel risultato economico sarebbe così nettamente distinguibile da potere i lavoratori metter le mani su tutta la porzione prodotta da essi, e non lasciare che la parte residua ai possessori del capitale? Se così fosse, sarebbe più che spiegabile una delle principali tesi del socialismo: il diritto dell'operaio al prodotto integrale del suo lavoro. Ma così non può pensarla il Leroy-Beaulieu. Egli certamente non ignora che il concetto di produttività può solo riferirsi, quanto meno, ad una combinazione *minimum* di capitale e lavoro, disciolta la quale i due elementi sarebbero assolutamente sterili. O meglio ancora, quel concetto non può riferirsi che ad una combinazione *minimum* di tutti i fattori produttivi, debitamente collegati ed organizzati, cioè ad un'impresa-limite.

Solo a partire da questo punto si può pensare una distinta produttività marginale di ciascun fattore, la quale può segnare il limite massimo della remunerazione del fattore rispettivo, mentre il prodotto totale di tutta l'impresa segna il limite massimo della complessiva remunerazione di tutti i fattori in essa operanti. È vero, quindi, che, se cresce l'efficacia di uno dei

Digitized by Google

fattori, aumentando il prodotto totale, potrà aumentare la quota che quel fattore ha nella ripartizione. Ma non è vero che l'incremento di remunerazione di questo fattore dovrà necessariamente essere uguale all'incremento di prodotto totale. La misura della ripartizione dipende dalla legge generale del valore, secondo la quale ogni fattore è remunerato in proporzione della sua utilità marginale. Una maggiore efficacia del lavoro in un'industria potrebbe, quindi, in un dato momento non rivolgersi che per una piccolissima parte, e perfino per nulla, a beneficio dei salari, se il capitale nello stesso tempo divenisse così scarso da doverglisi dare una più alta remunerazione per attirarlo o rattenerlo in quell'industria. E se da cinquant'anni a questa parte, nei paesi in cui è più vivace il progresso economico, i salari dimostrano una manifesta tendenza all'aumento, ben v'ha contribuito la maggiore efficacia del lavoro, nella misura, però, in cui la cresciuta accumulazione del capitale, da una parte, ha consentito di non doverlo remunerare ad un più alto saggio; e la più robusta organizzazione degli operai, dall'altra, ha loro permesso con gli scioperi e la minaccia degli scioperi di restringere effettivamente o potenzialmente l'offerta di lavoro.

Che il Leroy-Beaulieu abbia presenti queste cose è dimostrato da quanto egli scrive in fondo al § 390 (1). Ma due sono le ragioni perchè egli non giunge a racchiuderle in una formola precisa (2), e perchè egli poi riesce alle due proposizioni che, messe vicine, sembrano così contraddittorie: l'avere cioè trattata la teoria della distribuzione indipendentemente da quella del valore e prima di essa; e l'avere usata la parola « produttività » in due sensi affatto diversi. Trattando, infatti, dei capitali, egli avverte che sull'altezza del saggio dell'interesse influisce non già la loro produttività materiale, ma la loro produttività economica, e lungamente insiste sull'errore di confondere insieme i due concetti (3). Ma pei salari egli scorda la distinzione, e non ha riguardo che alla produttività materiale del lavoro, cioè alla quantità di beni ch'esso produce, come se da essa principalmente dipendesse il valore del lavoro, e questo, come ogni altra merce e specialmente come bene complementare del capitale, non soggiacesse esso pure alla legge dell'utilità decrescente.

(1) Cfr. *Trattato*, parte 1ª, pag. 733.

(2) Anzi egli afferma che neppur teoricamente si può formulare una legge generale della distribuzione. Cfr. op. e loc. citato.

(3) Cfr. *Trattato*, § 356 (parte 1ª, pag. 634).

Digitized by Google

La sua teoria dell'interesse, isolatamente considerata, è quindi più corretta che non la sua teoria del salario. Questa può servire a mettere in viva luce l'influenza che sull'altezza del saggio dei salari può esercitare l'efficacia del lavoro, ma non a fornire il principio regolatore dei salari; tocca il problema in un punto solo, per quanto importantissimo, ma non lo risolve nella sua integrità. E le critiche, che nel corso della discussione sono mosse a Stuart Mill e a Ricardo, non sempre sono fondate: a Ricardo non si sarebbe più dovuto far risalire la « legge di bronzo » nel senso lassalliano, e quanto alla teoria del fondo dei salari si sarebbe dovuto tener conto e delle idee posteriori di Stuart Mill intorno ad essa, e del modo in cui dagli economisti più recenti essa è stata interpretata e coordinata alle leggi generali della distribuzione.

Del resto in un altro punto, il Leroy-Beaulieu, nel comprendere fra gli elementi che determinano il saggio dei salari anche l'offerta di mano d'opera regolata dalla quantità di popolazione, conclude che i salari ribassano quando l'aumento di popolazione supera l'aumento dei capitali e precorre i progressi tecnici, industriali e agricoli; rimangono stazionari quando quelle due forze si muovono di pari passo; crescono quando l'aumento della popolazione è meno rapido che non siano i progressi tecnici dell'agricoltura e dell'industria e l'accumulamento dei capitali, tenendo presente l'influenza che su di esso esercita la produttività del lavoro (1). Ora, se questa è, come pare, la conclusione finale del Leroy-Beaulieu circa il problema dei salari, io non vedo in che essa si discosti gran fatto dalla dottrina classica, e in che, nell'ultimo punto, sia diversa dalle affermazioni contenute in questo chiarissimo passo di Ricardo: « In stadî differenti della società, l'accumulazione del capitale, ossia dei mezzi per impiegare il lavoro, è più o meno rapida, e *deve in tutti i casi dipendere dalla efficacia produttiva del lavoro* (productive powers of labour). La efficacia produttiva del lavoro è generalmente massima, quando v'è abbondanza di terra fertile: in tali periodi l'accumulazione è spesso così rapida che l'offerta di lavoratori non può procedere con la stessa rapidità che l'offerta di capitale. È stato calcolato che in condizioni favorevoli la popolazione può raddoppiare in venticinque anni; ma, nelle stesse circostanze favorevoli, il capitale totale d'un paese

(1) Cfr. *Trattato*, parte 1ª, pagg. 728-29.

Digitized by Google

potrebbe raddoppiarsi in un periodo più breve. In questo caso i salari, durante l'intero periodo, avranno una tendenza a salire, perchè la domanda di lavoro aumenterebbe più rapidamente che l'offerta » (1).

In sostanza, dunque, anche in questo argomento dei salari la divergenza sta più nelle previsioni di fatto che non nella dottrina. Senonchè, appunto nelle previsioni, non si comprende come Leroy-Beaulieu, che rimprovera agli economisti classici d'aver scambiate le condizioni del loro tempo con lo stato definitivo della società e d'aver costrutte leggi generali su fatti transitori, non vada più a rilento nell'affermare che alcune forze, che oggi egli vede operare in un certo senso, son quelle che opereranno, e nella stessa direzione, nel corso secolare del futuro. Ricardo almeno, quando discende dalla delineazione teorica d'un fenomeno alla enunciazione del suo svolgimento nella realtà, non omette di notare le cause che potrebbero, col loro prevalere e intensificarsi, attenuare od elidere la tendenza che a lui sembra più probabile; sicchè, se la previsione non sempre s'accorda col fatto posteriore, non mancano però mai nella discussione stessa dell'argomento gli elementi per correggerla.

Il Leroy-Beaulieu, invece, pare che talora concentri tutto il suo ingegno a mettere in mostra una forza sola, e a nascondere o a ridurre a nulla tutte le altre, fra quelle che influiscono sul fenomeno preso in esame; e in tal modo gli torna facile attribuire alla risultante la direzione, la grandezza e la durata che vuole.

Questo sforzo, che in parte è desiderio non ingiustificato di dar rilievo a fatti nuovi e a forze che dispiegano un'insolita attività nella società presente, si manifesta non soltanto, come s'è veduto, a proposito dell'eliminazione della rendita e dell'aumento dei salari, ma pure nel trattare delle cause della prospettiva diminuzione del saggio dell'interesse. Questo punto della sua dottrina è particolarmente caro al Leroy-Beaulieu, che più volte rivendica a sè la originalità della sua formulazione teorica e la priorità e l'esattezza delle osservazioni, che ve lo hanno condotto (2). E benchè il principio che il saggio dell'interesse sia regolato dalla produttività dell'ultima dose di capitale investito si ritrovi in Thünen, Jevons e Mangoldt, bene accanto ad essi può

(1) *Principles*, chap. V, § 38 (pag. 75 dell'edizione di Gonner).
(2) Cfr. *Trattato*, parte 1ª, pagg. 25, 185, 193, 344, 616, 631.

Digitized by Google

scriversi il nome di Leroy-Beaulieu che lo ha illustrato, fortificato e sostenuto con tanta copia di fatti e di ragioni. Senonchè, e senza negare che le previsioni del Leroy-Beaulieu sulla diminuzione del saggio dell'interesse si sono finora avverate e che non è impossibile che si produca ancora un ulteriore decremento, vien fatto di domandare se per caso egli non abbia alquanto sforzato il principio teorico del fenomeno, e, sforzandolo, non l'abbia deformato. Vi è infatti qualche differenza dal dire che il saggio dell'interesse tende a conformarsi sulla produttività prospettiva dell'ultimo incremento di capitale, al dire che la produttività media dei nuovi capitali investiti è la forza che lo regola; perchè con questa seconda espressione non soltanto si traduce in una forma più facile, forse, ma meno precisa il pensiero della prima, ma s'applica a fenomeni di grandi masse una legge che era stata enunciata in riguardo di piccole quantità. Così accade che il Leroy-Beaulieu, per provare il principio nella forma in cui egli l'ha posto, o si deve riferire all'esempio della decrescenza di produttività dei capitali successivamente impiegati in una stessa industria, come la ferroviaria — il che non darebbe sufficiente ragione del saggio generale dell'interesse (1) — oppure è costretto, com'egli fa, a stabilire come una scala decrescente d'impieghi produttivi, al sommo della quale stanno le opere iniziali dell'incivilimento d'un paese, e via via più sotto quelle che mirano al soddisfacimento di altri bisogni. Ma per la correlazione che v'è fra i nostri bisogni, e pel carattere di strumentalità e complementarietà che la soddisfazione di uno di essi ha rispetto a quella degli altri, questa scala può essere un criterio malsicuro nelle previsioni dell'avvenire; perchè succede di frequente che in tanto un impiego di capitale riesce molto produttivo in un'industria in quanto appunto uno precedente ne è stato fatto in un'altra industria, e in tanto un bisogno si manifesta con grande intensità in quanto altri siano stati appagati prima (2). E il Leroy-Beaulieu, che combatte la tesi storica della dottrina ricardiana della rendita, viene così in certo modo a stabilire un ordine storico dell'impiego dei capitali, mentre è evidente che certe grandi opere allora solo possono intraprendersi, quando s'è formata una grande accu-

(1) Senza contare, come osserva il GIDE, che il Leroy-Beaulieu, mentre mette in tanta evidenza le forze che contrastano l'esplicazione della legge della produttività decrescente nell'agricoltura, assai meno se ne cura quando tratta dell'interesse.

(2) Cfr. SIDGWICK, *Principles*, 3ª ediz., pag. 277.

Digitized by Google

mulazione di capitali. Le quali osservazioni mirano soltanto a questo: che la diminuzione del saggio dell'interesse, che ora si va osservando, dipende forse un po' meno di quanto pensa il Leroy-Beaulieu dalla diminuzione di produttività del capitale nel senso in cui egli la intende, e un po' più di quanto egli ammetta dalla cresciuta sicurezza delle transazioni e dall'aumento del risparmio; e massime da questo ultimo elemento, perchè il concetto di produttività del capitale si deve pensare non già disgiuntamente da quello della sua quantità disponibile, ma in istretta congiunzione con esso, come appunto fa il Jevons.

***

7. Poche parole ancora sulle due ultime proposizioni, circa i profitti e la popolazione, che compiono la trama della dottrina della distribuzione del Leroy-Beaulieu. Che i benefizi eccezionali di certi imprenditori siano il risultato della superiorità delle loro combinazioni su quelle dei concorrenti e dell'ottenere lo stesso prodotto ad un costo di produzione minore, pochi, forse, vorranno negare (1). Ma il Leroy-Beaulieu non può legittimamente rivendicare a sè, come fa (2), la novità di questa teoria. A tacere del Walker, che l'ha generalizzata — e ch'egli in questa occasione non nomina, mentre sostiene contro di lui la propria precedenza nella formulazione del principio che fa dipendere l'altezza dei salarî dalla produttività del lavoro (3) — quella dottrina già si ritrova in Stuart Mill (4).

E che le due celebri progressioni, nelle quali si suole condensare la teoria della popolazione di Malthus, non esprimano l'accrescimento reale ma soltanto un movimento virtuale, è cosa ammessa da ogni conoscitore di quella dottrina, a cominciare dal Garnier (5). Mentre, d'altra parte, la tendenza della natalità a decrescere nelle società civili, che il Leroy-Beaulieu oppone alla dottrina malthusiana, non significa in sostanza che il prevalere di quel freno morale preventivo, di cui Malthus stesso

(1) Cfr. *Trattato*, parte 1ª, pag. 672.
(2) Cfr. *Trattato*, loc. cit., pag. 670, nota 1ª.
(3) Cfr. *Trattato*, loc. cit., pag. 730.
(4) Cfr. *Principii*, *Bibl. dell'Econ.*, serie I, vol. XII, pag. 779.
(5) Cfr. GARNIER, *Del principio di popolazione*, cap. II (nella *Bibl. dell'Econ.*, serie II, vol. XI-XII, pag. 475).

Digitized by Google

riconosceva l'efficacia, raccomandava l'applicazione, e prevedeva l'uso più intenso col crescere degli uomini in saggezza, in salute ed in ricchezza (1).

*
* *

8. Mi sembra dunque dimostrato che nel campo dei fenomeni della distribuzione il Leroy-Beaulieu nè ha abbattuti i principî fondamentali posti dalla scuola classica nè ha innalzata una teoria nuova su principî nuovi. Se il suo intento era, come veramente è, di ammassare argomenti contro la concezione catastrofica dell'avvenire sociale e addurre le prove che la società nostra s'avvia verso una minore *ineguaglianza di condizioni*, non si può non riconoscere ch'egli in più punti abbia toccato il segno, ma usando le armi che la stessa dottrina classica gli forniva e che questa non sempre aveva potuto spiegatamente adoperare per la ristrettezza del campo mentale in cui era costretta a muoversi.

Il suo *Saggio sulla Ripartizione* e la parte del *Trattato*, che vi corrisponde, a chi sappia leggerli con sufficiente freddezza per non lasciarsi trasportare troppo lontano dall'aura di ottimismo che vi spira dentro, forniranno sempre una copia notevole di ragionamenti corretti, di osservazioni interessanti, di critiche argute per apprezzare equamente il mondo economico in cui viviamo. E l'importanza del *Trattato*, in quanto è manifestazione del pensiero economico dello scorcio del secolo XIX, sta sopratutto nell'aver dato, nella rappresentazione di questo mondo, il massimo rilievo a quelle forze il cui operare l'ha reso diverso dal mondo economico, quale era nel tempo in cui la dottrina classica fu formata, e dal mondo economico che questa talora credette intravvedere nel futuro. Ma a tali forze non di rado il Leroy-Beaulieu attribuisce un'importanza che è esagerata, perchè non è temperata dalla considerazione che le forze contrastanti, se son depresse, non son distrutte; il che lo conduce talora ad un apprezzamento non giusto delle opinioni degli altri, tal'altra ad una formulazione unilaterale di principî economici.

Le altre opere del Leroy-Beaulieu, delle quali non mi posso dilungare a parlare, sono la continuazione logica della sua tesi

(1) Cfr. MALTHUS, *Saggio sul principio di popolazione* (nella *Bibl. dell'Econ.*, serie 2ª, vol. XI-XII), pagg. 8, 168, 355 e segg., e specialmente il capitolo intitolato « Ragionevoli speranze, che si possono concepire, di un miglioramento nello stato sociale », pagg. 411 e segg. — GARNIER, op. e loc. cit., pag. 488.

Digitized by Google

circa le forze che operano nella distribuzione della ricchezza e i risultati che che la loro libera azione produce. Concepito il socialismo come qualsiasi sistema che ricorra alla coazione regolamentatrice o alla coazione fiscale da parte dello Stato (o di altri enti politici), a fine d'istituire fra gli uomini una ineguaglianza di condizioni minore di quella che si produce spontaneamente sotto il regime della pura libertà dei contratti (1), la sostanza delle idee esposte nell'opera sul *Collettivismo* sta nella dimostrazione che questo sistema manca di una legge propria della distribuzione. Di guisa che, a meno di cadere in un comunismo ugualitario, esso non potrebbe evitare la ricostituzione di una disuguaglianza di condizioni, forse più aspra di quella che oggi si osserva. E poichè ogni forma di socialismo riposa sulla condizione o sulla speranza di una crescente attitudine dello Stato ad assumere e ad esercitare, ad esclusione dei privati, sempre nuove funzioni, l'opera sullo *Stato moderno e le sue funzioni* vuol dimostrare come per le sue origini, per la rigidità di alcuni suoi congegni e la instabilità di altri, per la mancanza di volontà e la variabilità di scopi, lo Stato deve, nell'interesse della società, restringere la propria azione ad alcuni e pochi còmpiti fondamentali. L'antica tesi liberale e liberista è qui ripresa e difesa contro le incursioni del socialismo di Stato con un'abbondanza di esempi e di argomentazioni, che vestono di carne e di nervi le tre proposizioni smithiane, nelle quali si soleva enunciarla.

Infine, anche l'opera sulla *Colonizzazione* si riannoda al problema centrale della distribuzione della ricchezza, in quanto mostra come la espansione dei popoli in contrade nuove è una valvola contro la eccedenza di popolazione, estende la coltura di terre feconde, apre nuovi campi a libere e lucrose intraprese industriali, assicura l'impiego a nuovi capitali correggendo in parte la progressiva depressione del saggio dell'interesse. Senonchè, in riguardo alla colonizzazione, il Leroy-Beaulieu è partigiano di una ingerenza dello Stato, che è in contrasto con le qualità negative ch'egli attribuisce a quest'organo della società: — mancanza d'iniziativa e di spirito inventivo, inettitudine alle larghe e lontane previsioni, sensibilità più aperta ai piccoli interessi immediati che ai grandi interessi futuri, — e che potrebbe, come spesso è accaduto, ritorcere a danno della madre patria i benefizi economici che dall'opera colonizzatrice si aspettavano.

(1) Cfr. *Trattato*, parte 2ª, pag. 933.

Digitized by Google

II.

GUSTAVO SCHMOLLER

1. Gli inizi della nuova scuola etico-storica e del socialismo della cattedra in Germania. — Il discorso di Schmoller alla Conferenza di Eisenach e la sua lettera a Enrico von Treitschke.
2. Filtrazione nell'Economia tedesca delle idee centralizzatrici, di relatività storica e nazionalistiche. — Posizione di Schmoller rispetto ad esse e rispetto alla scuola classica.
3. Schmoller, Bismarck, la monarchia prussiana e la politica sociale in Germania.
4. Gli studi storici di Schmoller e il suo saggio sul *Significato storico del sistema mercantile*.
5. I *Lineamenti di Economia nazionale* e l'importanza degli studi sulle cause e i risultati del differenziamento sociale per la teoria della distribuzione della ricchezza.
6. L'opera di Schmoller nel suo triplice aspetto critico, teorico e pratico.

Accanto alla figura del Leroy-Beaulieu pongo subito quella di Gustavo Schmoller, acciocchè la vicinanza ne faccia spiccare il contrasto. Contrasto che, ridotto alle sue linee schematiche, balza da questa curiosa antinomia: che l'uno si dichiara fuori e contro la dottrina classica perchè essa è essenzialmente ed esageratamente pessimista, e l'altro se ne dichiara fuori e contro perchè essa è essenzialmente e ciecamente ottimista. Il che prova che quella dottrina, non potendo i due attributi convenirlesi insieme, non è in sè nè l'una nè l'altra cosa; e che i due autori non hanno, forse, sempre sceverate le vere dottrine, dalle quali poi sostanzialmente non dissentono, dalle conseguenze e dalle generalizzazioni che spesso con procedimenti malaccorti o addirittura illegittimi se ne sono tratte.

Anche l'opera di Schmoller, quindi, va guardata da due lati, in quanto, cioè, ha carattere critico e in quanto ha intenti ricostruttivi.

* * *

1. I primi scritti di Schmoller rimontano al 1860, quando egli aveva appena ventidue anni: a ventisei era già professore ordinario di Scienze di Stato nella Università di Halle, donde poi passò nel 1872 a quella di Strasburgo e nell'82 a quella di Berlino, come successore di Held.

Digitized by Google

Ma fu negli anni dal 1872 al 1875 che il suo nome s'afferma, e ch'egli prende fra gli economisti tedeschi della giovane generazione, non soltanto un posto avanzato di combattimento, ma l'ufficio, se non ancora di duce, almeno di araldo e di vessillifero di un nuovo indirizzo negli studi economici.

Il discorso pronunciato all'apertura della Conferenza di Eisenach pel trattamento della questione sociale, nel 1872, e la lettera all'illustre storico von Treitschke « Su alcune questioni fondamentali di diritto e di economia » nel 1875, sono i due atti che lo spinsero in prima linea, e i due documenti nei quali restano consacrati, per mano di lui, le ragioni iniziali e gli scopi di un movimento nella coltura e nella politica sociale, che non lasciò soltanto un'impronta indelebile sul suolo tedesco, ma che presto cominciò a valicarne i confini.

Non ricorderò minutamente le vicende del congresso di Eisenach, le discussioni che vi si tennero, l'opera dell'Associazione per la politica sociale (*Verein für Sozialpolitik*) che da esso uscì costituita e che ancor oggi con costanza e concordia, bisogna dirlo, sconosciute agli studiosi d'altri paesi, mantiene fede al suo programma e ai suoi propositi. Non le ricorderò, perchè quel lievito venne subito importato in Italia, e vi fece fermentare quella disputa, aspra ma fugace, sulle « due scuole », della quale resta fra noi la memoria negli scritti del Cusumano, del Lampertico, del Luzzatti, del Ferrara, del Martello e di tanti altri che vi parteciparono intorno al 1874.

A nome dei promotori della Conferenza, in gran parte professori d'Economia e di Diritto nelle Università tedesche, cui già dallo Oppenheim era stato applicato il nome di « socialisti della cattedra », Schmoller espose ai convenuti di Eisenach lo scopo della riunione. Il pensiero dominante del suo discorso fu questo: che le funzioni dello Stato mutano di numero e d'estensione, a seconda delle condizioni di civiltà; ch'esso è non già un male necessario ma il maggior istituto sociale per il progressivo elevamento degli individui; che, pur rigettandosi l'idea di uno Stato assoluto e onnipotente, il potere dello Stato deve però esser sempre abbastanza forte perchè le leggi stiano al disopra degl'interessi egoistici di classe, l'amministrazione sia giusta, i deboli siano protetti, le classi inferiori innalzate; che questa era la tradizione tramandata dallo Stato prussiano con la lotta bisecolare sostenuta dalla monarchia e dall'amministrazione contro i privilegi della nobiltà e per l'emancipazione del popolo e della

Digitized by Google

borghesia; che perciò ancor oggi lo Stato non doveva disinteressarsi della questione sociale, la quale, toccando la compagine stessa dello Stato e dibattendosi fra individui e classi di forze assai disuguali, non poteva essere abbandonata alla lotta dall'egoismo dei singoli, la quale romperebbe l'equilibrio sociale, impoverendo e distruggendo le classi medie e distaccando sempre più i più poveri dai più ricchi (1).

Benchè lo Schmoller non avesse mancato di avvertire che il movimento d'idee, a capo del quale egli e i suoi colleghi Wagner, Brentano, Schönberg, Nasse, ecc. s'erano messi, non aveva comuni col socialismo nè gli scopi finali, nè i mezzi di lotta e neppur tutti i presupposti logici, e che anzi mirava ad allontanare e dissolvere l'uragano che s'andava addensando in seguito alla propaganda socialista; e benchè i socialisti puri durante e dopo il Congresso di Eisenach avessero sbeffeggiata l'idea di una elevazione delle classi lavoratrici voluta dallo Stato borghese, una gran parte dell'opinione pubblica vide nell'opera iniziata dai nuovi riformatori un'approvazione e un aiuto al movimento socialista. A difendersi da questa taccia, a definire, massimamente, il proprio punto di vista, era già sorto Wagner con la lettera aperta ad Oppenheim (2); sorse, in seguito a nuovi attacchi, Schmoller con la lettera aperta a Treitschke (3).

Enrico von Treitschke, professore nell'Università di Berlino, autore della *Storia della Germania nel secolo* XIX, uomo politico fra i più eminenti del partito liberale conservatore, direttore dei *Preussische Jahrbücher* cui Schmoller collaborava, persona, insomma, fra le più ascoltate di Germania per posizione scientifica e politica, aveva nella sua Rivista, con due articoli intitolati « Il socialismo e i suoi fautori » (4), preso di mira specialmente lo Schmoller pel suo discorso di Eisenach e per un altro discorso sulla « Questione sociale e lo Stato prussiano » (5). La risposta

---

(1) Cfr. *Rede zur Eröffnung der Besprechung über die sociale Frage in Eisenach*, pagg. 1 e segg. del volume **S G G.** (Si veda nell'elenco delle opere dello Schmoller in fondo a questa prefazione la corrispondenza fra le sigle usate nelle note e i volumi in cui sono raccolti i singoli scritti).

(2) *Offener Brief an Herrn H. B. Oppenheim*, Berlin 1872.

(3) *Ueber einige Grundfragen des Rechts und der Volkswirthschaft. Ein offenes Sendschreiben an Herrn Professor Dr. Heinrich von Treitschke* (nel volume **G S V**).

(4) *Der Sozialismus und seine Gönner* nei *Preussische Jahrbücher* del 1874, e a parte, Jena 1875.

(5) *Die sociale Frage und der preussische Staat* (nel volume **S G G**).

Digitized by Google

di Schmoller è un mirabile squarcio di prosa polemica: frasi taglienti, affermazioni recise, difese coraggiose delle proprie idee, concessioni accorte e attacchi audaci contro l'avversario, e qua e là un'ironia spietata, degna delle migliori pagine di Marx.

« Voi chiedete con enfasi appassionata, esclama in un punto, che non si tolga al povero la sua fede. Ma dimenticate completamente che un uomo il quale non vuol più egli stesso sapere di questa fede, non ha diritto di volerla per gli altri. Voi dimenticate quale offesa alla dignità umana si commette chiedendo per una minoranza colta tutti i godimenti della civiltà sotto l'egida filosofica del libero pensiero, mentre alla moltitudine, pel suo duro lavoro, per la sua vita di privazioni, non s'offre che quella fede, quella speranza nel « di là », che la maggioranza dei ricchi, e sopratutto coloro che si godono la moda e il lusso e per cui voi reclamate le grandi fortune, confessano essi stessi di non più avere. Questa è una concezione aristocratica del mondo che il nostro tempo, semplicemente, non comporta più » (1).

Ma non meno della parte polemica interessano in questo scritto i passi in cui lo Schmoller, più precisamente che non nel discorso di Eisenach, espone i concetti del nuovo indirizzo negli studi economici. La differenza sostanziale fra la giovane scuola economica realistica, egli spiega, e la scuola dommatica e astratta non sta in un còmpito diverso che quella attribuisca allo Stato, ma in una divergenza più profonda, che può portare talora ad una estensione, talora ad una diminuzione dell'ingerenza dello Stato nei fatti economici. Essa sta nella affermazione e nella estensione del concetto di « economia nazionale » (*Volkswirthschaft*); sta nel considerare che i fatti economici avvengono non già fra individui isolati e indipendenti fra loro, ma fra persone collegate non soltanto da un vincolo politico, che le coordina in tribù, città, nazioni nel senso moderno, ma da vincoli anche più profondi, che sono la comunanza di razza, di lingua, di religione, di costume e via dicendo. Di guisa che, l'attività, la vita economica d'un popolo non è che una parte della sua attività, della sua vita negli altri aspetti sociali; essa pure è determinata dalle qualità di razza e dalle attitudini psicologiche; può essere variamente atteggiata dal diritto, dal costume e dal potere politico sviluppatisi in un popolo e può a sua volta modificarli;

(1) *Ueber einige Grundfragen*, ecc., pag. 156 del volume **GSV.**

Digitized by Google

muta di forme e d'intensità col crescere o col diminuire della coesione nazionale. Ond'è scientificamente inutile, praticamente dannoso, studiare i fatti economici in astratto, senza metterli in relazione con le qualità, le condizioni, il grado di sviluppo proprio di ciascun popolo, e cavandone leggi generali per tutti i tempi e tutti i luoghi.

Questo è il concetto centrale non soltanto della Lettera a Treitschke (1), ma di tutta l'opera dello Schmoller (2): nella soluzione di questioni pratiche, nelle ricerche storiche, nel tentativo di una sistemazione unitaria della scienza economica, nella controversia stessa sul metodo gli serve di filo conduttore, e dirige e primeggia ogni altra idea della sua mente.

* * *

2. I due motivi dominanti nell'opera dello Schmoller, cioè il concetto di un'« economia nazionale » e quello, che ne discende, di una ingerenza dello Stato nei fatti economici per conservare la giustizia distributiva fra le classi, hanno la loro origine in tutto un movimento nelle scienze filosofiche, politiche e giuridiche avvenuto in Germania nei secoli XVIII e XIX, e che, plasmando a suo modo tutta la coltura nazionale, esercitò non poca influenza sia sui fatti storici che condussero alla formazione dell'Impero tedesco, sia sulla politica pratica che questo, poi, iniziò e seguì, massime per opera di Bismarck.

In una breve prefazione, come questa, non è possibile dilungarsi su un tale soggetto (3). Ma, per mettere in giusta luce la figura dello Schmoller, bisogna pur ricordare che le idee centralizzatrici derivate dalla filosofia sociale di Fichte e di Hegel, e le idee di relatività storica e nazionalistiche agitate da tutto il movimento romantico, e in particolar modo dalla scuola storica giuridica, non solo tenevano ancora il campo negli altri rami delle scienze sociali, ma già erano passate nell'economia politica, dove si erano affermate, le centralizzatrici specialmente

---

(1) *Ueber einige Grundfragen*, ecc., pagg. 43 e segg. del volume **GSV.**

(2) Lo si trova espresso, si può dire, in ogni scritto. Ma si vegga specialmente *Die Volkswirthschaft, die Volkswirthschaftslehre und ihre Methode* (nel volume **GSV**), e i primi capitoli dei *Lineamenti*.

(3) Cfr. specialmente CUSUMANO, *Le scuole economiche della Germania in rapporto alla questione sociale*, Napoli 1875, e ANDLER, *Les origines du socialisme d'État en Allemagne*, Paris, Alcan, 1897.

Digitized by Google

con Rodbertus, le nazionalistiche con List, le storiche con Hildebrand, Knies e Roscher.

Si comprende quindi come lo Schmoller, che nella sua prima giovinezza aveva condotti innanzi di pari passo gli studi economici e i filosofici, e che nel 1864 si era applicato ad approfondire le sue vedute generali con studi di diritto pubblico e di storia (1), e che appunto in quel torno di tempo aveva scritto un saggio su Fichte e il suo stato commerciale chiuso (2), sia rimasto attratto in quel circolo d'idee, che rappresentavano la migliore tradizione del pensiero tedesco.

List, sopratutto, il quale con la sua teoria delle forze produttive aveva messo in rilievo quanto valgano per la prosperità economica d'un popolo la sua intelligenza, la sua moralità, le sue conoscenze tecniche, le sue istituzioni sociali, e che già era assorto al concetto di una « economia nazionale », parve a Schmoller il più geniale degli economisti tedeschi, come Roscher il più colto e il più completo. Ma egli ammira più la vigorosa concezione unitaria del primo che non la dispersa erudizione storica del secondo (3), ed a quello deve, assai più che a questo, le sue idee fondamentali, se non il suo metodo di studio.

D'altra parte, l'economia classica non aveva in Germania nè una tradizione salda nè rappresentanti di grande valore e di riconosciuta autorità. Al tempo in cui cominciò il movimento della giovane scuola, Hermann e Mangoldt erano morti da pochi anni; Rau era tenuto in conto di un volgarizzatore accurato ma piuttosto superficiale (4); di Prince-Smith, inglese di nascita e di pensiero, non si considerava senza qualche sospetto la propaganda liberista. E molti degli altri liberisti erano in media piuttosto dilettanti e giornalisti che uomini di scienza, e più che rappresentare l'economia classica nella sua dignità e imparzialità di sistema scientifico, incarnavano quelle tendenze quietiste e ultraottimiste, che rivelano esse stesse o una degenerazione o uno sviluppo incompleto dello spirito scientifico, e che non sono state la minor causa della reazione contro l'economia classica.

(1) Cfr. *Ueber einige Grundfragen*, ecc., in **GSV**, pagg. 3-4.

(2) *Johann Gottlieb Fichte: eine Studie aus dem Gebiete der Ethik und der Nationalökonomie*, nel volume **LSS**, pagg. 28 e segg.

(3) Cfr. i due saggi su *List* e su *Roscher*, in **LSS**, pagg. 102 e segg., 147 e seguenti.

(4) Cfr. il citato saggio su *Roscher*, loc. cit., pag. 153 e segg.

Digitized by Google

Se, infatti, si bada alle questioni pratiche che furono dibattute al Congresso di Eisenach e sulle quali opportunamente si volle concentrare la discussione, non si può non restar compiaciuti della moderazione e della liberalità delle proposte presentate da Brentano sulla legislazione delle fabbriche (1) e da Schmoller sugli scioperi e le unioni operaie.

Schmoller propose che il Congresso esprimesse il suo voto favorevole alla libertà di coalizione e di sciopero, e contrario alla introduzione di pene a sanzione della rottura del contratto di lavoro; e che manifestasse la sua adesione al riconoscimento delle unioni operaie e all'istituzione di collegi di probiviri e di uffizi di conciliazione, le une e gli altri da molte parti avversati come istituti che sentivano ancora del regime corporativo (2). Ebbene, nonostante che queste proposte fossero tali, quali oggi nessun liberista disapproverebbe, e che esse sono oramai state accolte e superate dalle legislazioni di tutt'i popoli europei, non tutte vennero accettate dal Congresso. Schmoller, ad esempio, dovette ritirare la proposta che la rottura del contratto di lavoro non dovesse essere assoggettata a sanzioni penali, dopochè Roscher, che pur rappresentava una tinta alquanto più liberale, movendo dal concetto giusto che non v'è libertà senza responsabilità, venne alla conclusione storta che, poichè la responsabilità civile in caso di rottura del contratto di lavoro da parte dell'operaio sarebbe stata il più delle volte inefficace, doveva ad essa sostituirsi la responsabilità penale (3).

Come, dunque, fu giudiziosamente osservato (4), il Congresso di Eisenach sarebbe stato pei giovani economisti tedeschi una ottima occasione per rivendicare a sè la vera tradizione della Economia classica contro le superficiali generalizzazioni di coloro cui, per rivalersi del nomignolo di « socialisti della cattedra », essi sprezzantemente chiamavano « *Manchesterthum* ».

Un appello in questo senso rivolto da Gneist, che presiedeva il Congresso, non fu raccolto; anzi, bisogna dirlo, fu respinto

---

(1) Cfr. *Verhandlungen der Eisenacher Versammlung zur Besprechung der sozialen Frage*, Leipzig, Duncker und Humblot, 1873, pagg. 8 e segg.

(2) Cfr. *Referat des prof.* SCHMOLLER *über die Arbeitseinstellungen und Gewerkvereine* nelle *Verhandlungen* citate, pagg. 78 e segg.

(3) *Verhandlungen*, pag. 140. SCHMOLLER riprese l'argomento nella sua Memoria *Die Natur des Arbeitsvertrags und der Kontraktbruch* (nel volume **SGG**).

(4) Cfr. RAE, *Il socialismo contemporaneo*, traduzione Bertolini, Firenze, Le Monnier, 1895, pag. 275.

Digitized by Google

appunto dallo Schmoller (1). Il quale, imbevuto di fresco dei suoi studi filosofici e storici, non vide in quel momento nelle dottrine classiche se non la loro filiazione da un sistema di filosofia sociale che non era in accordo con le idee dominanti nella scienza tedesca. E fu questa la radice d'un deplorevole equivoco, come apparirà anche più chiaro quando si verrà a tirar le somme dell'opera di Schmoller.

* * *

3. Schmoller era stato sin da giovane ammiratore e fautore della politica di Bismarck. Nel 1866 aveva con altri amici radunato ad Halle un Comizio perchè ne uscisse un voto di plauso alla sua azione antiaustriaca (2). E quando, costituito l'impero tedesco e ingigantita l'influenza politica del Cancelliere, questi si staccò dal partito liberale, e per porre un argine allo avanzare del socialismo, già colpito con le leggi d'eccezione, credette di dover metter mano ad una legislazione in favore delle classi operaie, i riformisti di Germania, e Schmoller in particolar modo, pensarono che fosse realizzato il loro sogno: che la monarchia, aiutata da un ministro di genio, prendesse di nuovo e arditamente nelle sue mani la causa delle riforme sociali. Schmoller vedeva ascoltato l'appello ch'egli aveva fatto alla monarchia e all'amministrazione nel suo discorso del 1874 sulla « questione sociale e lo Stato prussiano » (3). Guglielmo I sarebbe stato, come Federico il Grande, un altro *roi des gueux;* Bismarck avrebbe operato per l'elevazione delle classi operaie e per l'ordinamento delle industrie quanto Hardenberg e Stein avevano fatto per la liberazione delle classi agricole e per l'assetto della proprietà fondiaria con le loro leggi memorande. « Si era finalmente tornati alle tradizioni federiciane, si era ritrovato il coraggio di concepire l'economia nazionale come un tutto inscindibile, di porre la potenza dello Stato a servizio dei grandi interessi economici della nazione, di restituire alla monarchia il suo titolo più legittimo, quello della difesa dei deboli contro la dominazione delle classi possidenti » (4).

(1) Cfr. *Verhandlungen*, pagg. 120 e segg. e pag. 131.

(2) Cfr. *Der Uebergang Deutschlands zum Schutzzollsystem*, nel vol. **SGG**, pag. 182.

(3) Cfr. *Die kaiserlichen Erlasse vom 4 Februar* 1890, nel volume **SGG**, pag. 464.

(4) *Ibid.*, pag. 466.

Digitized by Google

Vi fu quindi uno scambio di pensieri e di appoggi fra il Governo e il partito della riforma sociale. Le modificazioni alla *Gewerbeordnung* furono compiute, in complesso, sulle linee già da questo tracciate. Il sistema di assicurazioni obbligatorie, fondate sull'organizzazione professionale d'imprenditori e di operai, corrispondeva alle idee generali del partito, e fu approvato da Schmoller, in un discorso del 1882 (1), quand'ancora non era stato concretato nelle leggi che poi lo costituirono. E Schmoller, d'altra parte, appoggiò altre iniziative del Governo: la nazionalizzazione delle ferrovie prussiane, il monopolio del tabacco (2), e specialmente il passaggio ad una più rigida politica doganale in senso protezionista.

Il partito della riforma sociale non era protezionista per principio: molti dei suoi membri e dei suoi fondatori erano, anzi, schietti liberisti in materia commerciale; come, d'altra parte, molti dei membri del « Congresso economico », che rappresentava le idee di liberismo doganale, si erano ascritti, dopo la conferenza di Eisenach, al *Verein für Sozialpolitik*. Schmoller, dal canto suo, non era un partigiano convinto nè dell'assoluta libertà degli scambi ma nemmanco d'un protezionismo esagerato e generale. Ma nel 1879, dibattendosi la questione delle tariffe doganali, egli presentò all'adunanza del *Verein* una relazione per sostenere la tesi protezionista. Il discorso ch'egli tenne in quella occasione non è dei suoi più felici (3). Il punto di vista sotto il quale pose la questione, che cioè la storia dimostrava che tutti i paesi, e la Prussia stessa, avevano ora praticato il libero scambio ora il sistema protettivo, non corrispondeva alla domanda del momento: quale fosse la via da scegliersi in quel punto per la maggiore prosperità del paese.

E non furono ragioni convincenti quelle ch'egli addusse per sostenere che il rialzo dei prezzi in seguito ai dazi non sarebbe stato nè molto sensibile nè duraturo, e che la protezione avrebbe operata una più armonica e salda divisione del lavoro nell'interno dello Stato. Alle obbiezioni di amici ed avversari non rispose; e tuttavia il suo ordine del giorno fu approvato, non

---

(1) Nell'adunanza del *Verein für Sozialpolitik* (cfr. *Schriften des Vereins*, ecc., vol. XXI, pag. 170).

(2) Cfr. *Die Wissenschaft, die Parteiprincipien und die praktischen Ziele der deutschen Politik*, nel volume **SGG**, pag. 200.

(3) Cfr. *Der Uebergang Deutschlands zum Schutzzollsystem*, nel vol. **SGG**, pagg. 166 e segg.

Digitized by Google

ostante che quasi tutti gli altri professori e fondatori del *Verein*, come Dietzel, Held, Lehr, Miaskowski, Nasse, Schönberg, si fossero schierati dall'opposta parte (1).

Ciò che spinse lo Schmoller a suffragare le richieste del Governo e degl'industriali con l'autorità del suo nome e col voto del *Verein* fu verosimilmente il desiderio di attrarre, con questa concessione, e Governo e industriali alla causa della legislazione operaia. Lo rivela tutta l'ultima parte del suo discorso, lo esprime palpabilmente questo periodo: « Se noi porgiamo la mano agl'industriali, concedendo loro alcuni dazi protettivi, dobbiamo però aspettarci da essi un altro atteggiamento nella questione sociale, una più larga sollecitudine pei loro operai, uno zelo più attivo pel loro miglioramento » (2).

Protezione per protezione, dunque! Soltanto che lo Schmoller dimenticava di calcolare l'onere che le singole misure protettive avrebbero reciprocamente arrecato a ciascuna classe. Se ne accorse quando, cresciute le esigenze degli agrari, nel 1885 fu proposto un nuovo rialzo del dazio sui cereali. E l'articolo che egli scrisse allora, per raccogliere e commentare le varie opinioni espresse sull'argomento (3), è invece uno studio notevolissimo degli effetti del dazio sui grani, e delle ragioni della crisi agraria in Germania. Neppure allora, però, benchè si dichiarasse avverso a tale balzello, si sentì l'animo di opporsi all'inasprimento della tariffa; ma sostenne che, per contemperare le ragioni di alcune classi di proprietari terrieri meritevoli d'aiuto per passati sacrifizi e per presenti necessità politiche, si dovesse bensì accordare un aumento del dazio, ma assai moderato, e per breve tempo, sino a che si fossero escogitate altre forme di aiuto (colonizzazione interna, credito, ecc.), e sopratutto lasciando facoltà al Governo di sospenderlo qualora il prezzo del grano rincarasse di troppo. Su quest'ultimo punto egli specialmente insisteva, facendo appello ancora una volta alle grandi tradizioni della monarchia prussiana, la quale spesso con editti e istruzioni aveva provvisto a mantenere il prezzo del grano nè troppo alto nè troppo basso, e ricordando le parole del testamento di

(1) Cfr. *Schriften des Vereins*, ecc., vol. XVI, pagg. 132 e segg.

(2) *Der Uebergang Deutschlands*, ecc., loc. cit., pagg. 179-80; e che questo fosse anche il pensiero di Bismarck è detto in *Die kaiserlichen Erlasse*, ecc., loc. cit., pagg. 466-67.

(3) Cfr. *Analekten und Randglossen zur Debatte über Erhöhung der Getreidezölle*, nel *Jahrbuch für Gesetzgebung, Verwaltung*, ecc., 1885, pagg. 559 e segg.

Digitized by Google

Federico il Grande: « *C'est au prince à tenir la balance exacte de ces prix entre le gentilhomme, le bailli, le paysan d'un côté et d'entre le soldat, le manufacturier, etc.* » (1).

Ma finalmente quando, dieci anni dopo, gli agrari, sempre più imbaldanziti, giunsero alla famigerata proposta Kanitz, secondo la quale lo Stato avrebbe dovuto avocare a sè il commercio d'importazione e d'esportazione dei cereali, per impedire che i prezzi discendessero al disotto di un certo livello, Schmoller vivacemente protestò contro ogni altra misura, che, per impinguare le rendite dei proprietari, avesse mirato a rincarare il nutrimento del popolo (2).

Nella soluzione insomma dei maggiori problemi economici e sociali del suo paese Schmoller hà portata la sua parola, spiegando una attività infaticabile, sia con scritti pubblicati in gran parte negli *Annali per la Giurisprudenza, l'Amministrazione e l'Economia*, dei quali nel 1880 prese la direzione dopo il ritiro di Holtzendorff e Brentano; sia con relazioni e discorsi nella Associazione per la politica sociale; sia con studi suggeriti ai suoi allievi ed eseguiti nel suo seminario e raccolti in una serie di « Indagini su argomenti di Scienza di Stato e di Scienze sociali » (*Staats- und Sozialwissenschaftliche Forschungen*).

Dal 1899 egli è anche membro della Camera dei Signori come rappresentante dell'Università di Berlino, il che l'ha messo in contatto anche più diretto con le questioni pratiche del giorno. Nelle quali il suo criterio direttivo, conformemente ai suoi principî scientifici, è stato questo: stimolare di pari passo le forze individuali e la potenza dello Stato, di guisa che lo sviluppo delle une accresca la somma di vita della nazione, e l'estendersi dell'altra distribuisca equamente i vantaggi del progresso tra le varie classi, non permettendo che alcune di esse siano soffocate dal prepotere delle altre, con danno degl'individui che vi appartengono e con pericolo della compagine della nazione.

Egli ha assecondata la politica tedesca nell'ultimo trentennio, appunto perchè gli pareva che, in complesso, tendesse a questo ideale. E non mancò di levar la voce quando temette che se ne

---

(1) Cfr. loc. cit., pag. 581. — Ma, con buona pace dello Schmoller, non c'è bisogno di evocare la tradizione prussiana e il grande Federico per trovare di questi concetti. Le stesse cose le diceva in Piemonte Emanuele Filiberto nel 1572; e sono quelli i concetti ispiratori di tutta l'antica politica annonaria.

(2) Cfr. *Einige Worte zum Antrag Kanitz* nel *Jahrbuch für Gesetzgebung*, ecc., 1895, pagg. 611 e segg.

Digitized by Google

deviasse. Della caduta di Bismarck, ad esempio, non si dispiacque. Avrebbe voluto al massimo vederlo conservato alla direzione della politica estera, ma non gli sembrava più l'uomo atto a sviluppare all'interno un programma di politica sociale. Si era troppo compromesso con alcune classi e con alcuni gruppi parlamentari; aveva, d'altra parte, troppo poca fiducia nella evoluzione pacifica del movimento sociale perchè potesse guidarlo e favorirlo: ciò spiega, secondo Schmoller, l'arresto di Bismarck nell'opera di legislazione sociale fra il 1880 e il 1890, e quel certo spirito di diffidenza o di scetticismo che gli sorse nell'animo verso di essa (1). È quindi con gioia che Schmoller salutò i rescritti del 1890, coi quali Guglielmo II, liberatosi del grande Cancelliere, parve volere di sua iniziativa segnare il programma di una nuova era di politica sociale e di una nuova serie di riforme. Non sappiamo come lo Schmoller sia rimasto contento dell'opera dei successori di Bismarck. Ma certo dovevano mirare abbastanza in alto le fiere parole, ch'egli pronunciò nel 1899, assumendo la presidenza dell'Associazione per la politica sociale. Egli disse: « Io approvo ogni Governo monarchico forte il quale combatta un pericolo reale di rivolgimenti, raffreni, trattenga e punisca un serio movimento rivoluzionario. Ma non desidero che si limitino i diritti e si ostacoli la vita associativa di milioni di operai, coi quali si potrebbe andar d'accordo su molte questioni di dettaglio, solo perchè essi hanno progetti per l'avvenire che non piacciono agli altri partiti e alle altre classi, e dei quali ogni persona ragionevole sa che non si realizzeranno mai..... La nostra monarchia e la nostra amministrazione, se prestassero ascolto ai suggerimenti dei reazionari, sembrerebbero essere i mandatari dei grandi capitalisti e dei grandi proprietari che li seguono..... Correremmo allora il pericolo che il re di Prussia non sarebbe più celebrato in tutto il mondo come il *roi des gueux*, il re dei poveri e dei deboli. Correremmo il pericolo ch'egli diventasse un *roi des riches*, un re dei milionari; e ciò sarebbe da deplorarsi assai, perchè scuoterebbe profondamente la fede nella monarchia..... » (2).

Tale è l'uomo: franco e audace nella parola, eloquente e ironico nella polemica, tenace nei suoi concetti generali, molto circospetto nel ridurli a proposte concrete. Uno studioso, che

---

(1) Cfr. *Die kaiserlichen Erlasse*, ecc., loc. cit., specialmente pagg. 467 e segg.
(2) Cfr. *Schriften des Vereins*, ecc., vol. LXXXVIII, pagg. 8-9.

Digitized by Google

non l'ha conosciuto soltanto negli scritti, ne ha lasciato un ritratto che val la pena d'essere riprodotto: « Schmoller non è di quegli uomini che si possono disegnare con un tratto. Non lo si può collocare sotto un'etichetta; è fatto di contrasti, e, più che di contrasti, di sfumature. Voi credete di poterlo definire da una frase, essa contiene una riserva; lo studiate come scienziato, sotto lo scienziato spunta l'uomo politico; lo considerate come politico, e a tutta prima la sua audacia vi spaventa, ma è circondata di tante condizioni e dilazioni che non tardate a provare se non l'attrattiva di una paura affatto letteraria. Oratore notevole, è, secondo che occorre, caldo e appassionato come un tribuno, o eloquente e insinuante come un retore; sulla cattedra, si contenta d'esser chiaro e semplice come un volgarizzatore. Qualche pagina delle sue *Grundfragen* sono di una grandezza, di una elevatezza, di uno stile da filosofo; ma se leggete la sua polemica, vi trovate la crudeltà necessaria per scorticar vivo il satiro Marsia. Non credete che questi diversi aspetti siano il segno di uno spirito indeciso; no, ma di uno spirito vivo, pieghevole, mobile, fine, che sa vedere e tradurre le svariate sfumature della realtà. Nè crediate che questa finezza sia abilità; essa è inerente e connaturata a questa intelligenza, come ad un corpo la forma e il colore. E con ciò, nonostante la sua alta posizione, semplice nelle maniere, accessibile, benevolo, buono coi giovani; sempre pronto ad aiutarli coi suoi consigli e a consacrar loro ciò che questo lavoratore instancabile considera senza dubbio come la cosa più preziosa, le lunghe ore del suo tempo » (1).

***

4. Nel 1887 Schmoller fu nominato membro dell'Accademia prussiana delle Scienze e storiografo per il Brandeburgo. Nel suo discorso di entrata all'Accademia, al quale rispose Mommsen, egli compendiò il programma della sua vita scientifica in queste parole: « Ho cercato di essere assieme economista e storico. Mi « sono sempre proposto lo scopo di fornire e compiere ciò che « Hildebrand, Knies e Roscher hanno tentato nell' Economia « politica: di liberare completamente questa scienza dalla dog-

(1) SAINT-MARC, *Étude sur l'enseignement de l'Économie politique dans les Universités d'Allemagne et d'Autriche*, nella *Revue d'Économie politique*, 1892, pag. 442.

Digitized by Google

« matica della filosofia utilitaria anglo-francese, e di assiderla su di « un'altra e più sicura base, psicologica e storica ». Disse pure che l'incitamento agli studi storici gli era venuto dalla persuasione di non poter discorrere come economista di fatti dei quali ignorasse le origini e lo sviluppo nel passato (1).

L'entrata nell'Accademia e la nomina a storiografo per il Brandeburgo lo stimolarono a nuove indagini e gl'imposero altri còmpiti nell'ordine degli studi storici. Nello stesso anno l'Accademia gli commise di dirigere la pubblicazione degli *Acta Borussica*, cioè di raccogliere, ordinare ed illustrare i documenti attinenti all'amministrazione interna della Prussia nel sec. XVIII (1713-1786). L'ordinamento dell'industria della seta, del commercio dei grani, del sistema monetario, e la costituzione della burocrazia sono stati esposti e documentati nei volumi degli *Acta* pubblicati sino ad ora.

Mercè queste nuove ricerche d'archivio e mercè gli studi già compiuti sulla finanza della Prussia (2) e sulla politica economica di Federico il Grande (3), Schmoller divisava di costruire una storia dell'amministrazione, della finanza e dell'economia prussiana nel secolo XVIII. Ma il lavoro monografico preparatorio, e le altre sue occupazioni scientifiche, l'hanno così assorbito ch'egli ha dovuto rinunciare all'opera vagheggiata. All'aspettazione, grande e viva, che fra gli studiosi si aveva per essa, ha in parte soddisfatta la raccolta degli studi speciali sulla finanza, la politica commerciale, l'esercito, la burocrazia, la politica annonaria, l'industria della seta e la colonizzazione interna della Prussia in quel secolo (4).

Un abbozzo delle sue idee sintetiche sulla economia di quel tempo Schmoller però ce l'ha dato nel saggio notevolissimo sul *Sistema mercantile e il suo significato storico* (5), col quale ha illuminati e concettualmente unificati i singoli studi speciali sulla politica federiciana. In generale si usa ridurre la dottrina mercantilistica a quella parte che riguarda la bilancia del com-

---

(1) Cfr. *Sitzungsberichte der königl. preussischen Akademie der Wissenschaften zu Berlin*, 1887, II, pagg. 637 e segg.

(2) *Die Epochen der preussischen Finanzpolitik bis zur Gründung des Deutschen Reichs*, nel volume **UVW.**

(3) *Studien über die wirthschaftliche Politik Friedrichs des Grossen*, nel *Jahrbuch für Gesetzgebung*, ecc., in parte riprodotti nel volume **UVW.**

(4) Nel volume **UVW.**

(5) *Ueber das Merkantilsystem und seine historische Bedeutung*, ora compreso nel volume **UVW.**

Digitized by Google

mercio, perchè questo è il punto sul quale Adamo Smith concentrò la sua esposizione e la sua critica. Ma la dottrina della bilancia del commercio, osserva Schmoller, quale è professata nel periodo mercantilistico non è che la conseguenza secondaria di una speciale concezione del processo economico. Il sistema mercantile, massime nei secoli XVII e XVIII, segna il passaggio dall'angusta politica economica, secondo la quale ogni città, ogni distretto e i singoli ceti di cittadini si reputavano avere interessi distinti ed erano muniti di poteri dei quali si servivano per divenire altrettante « economie chiuse », ad una politica economica « nazionale », intesa cioè a sostituire, nei fatti economici, l'interesse generale del paese agl'interessi particolari delle comunità territoriali minori e delle singole classi sociali. Da una parte, quindi, la politica mercantile consiste nella unificazione interna dello Stato, sia politica che economica, coll'abolire i privilegi delle città, col rafforzare l'autorità del sovrano sui feudatari, col riscattare le classi agricole dalla servitù della gleba e col rendere più mobile la proprietà fondiaria, col togliere alle città il diritto di vietare a merci e ad artigiani non paesani di entrare nelle loro mura, col sostituire imposte generali a imposte locali, coll'attivare la circolazione del danaro, rendendo gli scambi interni più facili e togliendo di mezzo le differenze di sistema monetario fra città e città. Dall'altra parte, poi, ma come conseguenza del principio unificatore che è il dominante, la politica mercantile si manifesta in un'affermazione recisa del contrasto fra gl'interessi economici del paese di fronte a quelli degli altri paesi e quindi nell'applicazione di quelle misure protettive nel commercio estero, che sono generalmente considerate come la sola caratteristica del sistema. Ma in complesso, nonostante le sue esagerazioni e i suoi errori, quella politica ha avuto nel progresso economico sociale il merito inapprezzabile di sostituire organismi più forti ad organismi più deboli e di trasportare il centro della lotta economica dai piccoli Stati-città ai grandi Stati-nazioni, preparando per tal modo la economia internazionale odierna.

« Si può dire », conclude lo Schmoller, « che il decimosettimo e il decimottavo secolo crearono le economie nazionali moderne, e che il decimonono ha umanizzati i loro reciproci rapporti. Essendo questo il nostro punto di vista, noi possiamo elevarci al disopra del sospetto di voler rappresentare, senza alcuna riserva, le aspre lotte commerciali, le guerre corsare e di conquista coloniale dell'Inghilterra, le leggi di navigazione

Digitized by Google

e le leggi proibitive del decimottavo secolo, come se costituissero l'ideale anche pei nostri giorni » (1).

Questo saggio sul mercantilismo è uno degli scritti più compiuti di Schmoller, e non solo tiene, sino ad ora, il primo posto fra le sue opere monografiche, ma è uno dei contributi più importanti arrecati da lui alla storia economica. Esso è fondato su quella distinzione, elaborata specialmente da Schmoller stesso e da Bücher, la quale contrassegna le epoche dello sviluppo economico dalla struttura dell'organo politico-sociale (tribù, marca, villaggio, città, territorio, Stato) nel quale la vita del popolo è a volta a volta concentrata e dal quale è governata. In tal modo i fatti economici sono messi età per età in stretta relazione con la organizzazione politica e giuridica di ciascun luogo e di ciascun tempo, senza però tentare alcuna soluzione aprioristica del quesito, se siano quelle che modifichino questa oppure questa che variamente atteggi quelli. Tuttavia lo Schmoller inclina a dare al fattore economico una posizione subordinata, insistendo assai spesso sulla necessità che gli spiriti dirigenti del movimento sociale in ciascuna epoca storica facciano convergere anche l'attività economica del popolo a quelli che di volta in volta sono gl'ideali immediati della coscienza nazionale.

* * *

5. L'opera in cui Schmoller, dopo molto dubitare, s'è indotto a riassumere i risultati di quarant'anni di attività scientifica, d'insegnamento, di partecipazione personale alle più dibattute questioni pratiche del suo paese e del suo tempo, è il Trattato la cui prima parte è tradotta nel decimo volume di questa Raccolta (2).

L'importanza di quest'opera nella letteratura economica contemporanea sta innanzi tutto nel suo carattere « rappresentativo », nell'essere cioè il primo Trattato scritto secondo il punto di vista della nuova scuola storica tedesca, il quale,

(1) Op. e loc. citato.

(2) La seconda parte, essendo venuta in luce solo a metà di quest'anno, non ha più potuto esser compresa nella Quarta Serie; ma costituirà il primo volume della Quinta Serie, che comincierà a pubblicarsi nel gennaio 1905. In questa prefazione debbo di necessità riferirmi assai spesso alla seconda parte, che è la maggiore dell'opera.

Digitized by Google

come s'è veduto, è assai più complesso di quello da cui mosse l'opera scientifica di Roscher. In secondo luogo, poi, Schmoller, e per quello ch'egli ha operato in comune con gli altri fra i maggiori economisti tedeschi della sua generazione, come Wagner e Brentano, e per quanto lo distingue da essi, è una personalità abbastanza spiccata, perchè un'opera, che contiene la somma della sua vita scientifica, sia accolta dagli studiosi con quell'interesse e con quel rispetto che si devono ad ogni intelligenza che ha impressa un'orma non fugace sul cammino della scienza che coltiva.

Concentrerò anche questa volta alcune brevi osservazioni su di un punto solo, ma sul punto centrale dell'opera: la distribuzione della ricchezza. Se v'è argomento nel quale si poteva aspettare da Schmoller un corpo di idee o un modo di rappresentazione tutto diverso da quelli divenuti usuali nei Trattati di Economia, è appunto questo della distribuzione. Nei fenomeni distributivi, infatti, la posizione reciproca degl'individui e delle classi, quale è stata determinata dalle vicende storiche di un popolo e quale è mantenuta dalle sue istituzioni sociali vigenti, ha un'importanza capitale. La ripartizione non si fa allo stesso modo dove vi sono schiavi e dove non ve ne sono più; dove vi sono classi privilegiate quanto all'esercizio di alcune attività economiche e al carico delle spese pubbliche e dove ogni privilegio è scomparso; dove i lavoratori hanno libertà di coalizzarsi e dove non l'hanno; dove la terra occupabile è abbondante o scarsa, e dove la proprietà fondiaria è mobile o trattenuta da vincoli tenaci. Dippiù, come fra due individui, che scambiano assieme, la ragione d'ogni scambio successivo è modificata dalle condizioni a cui avvennero gli scambi anteriori; così la posizione in cui ad ogni dato momento si trovano le classi d'individui, che prendono parte alla distribuzione del dividendo nazionale, influisce sulla grandezza della quota che ciascuna di esse riesce ad ottenere.

Nello scritto sulla *Giustizia nell'Economia*, che per importanza di vedute generali agguaglia la *Lettera a Treitschke*, Schmoller ha esposto molto efficacemente come le forze finali che regolano la distribuzione della ricchezza siano in parte naturali, e perciò difficilmente coercibili, e in parte dipendenti dai sentimenti e dalla volontà dell'uomo e perciò modificabili dalla sua azione. « Se ci si obbietta », egli scrive, « che sono la domanda e l'offerta che regolano la ripartizione del reddito, noi risponderemo innanzi

Digitized by Google

tutto: sono dunque la domanda e l'offerta quantità cieche, indipendenti dall'agire umano?..... Domanda ed offerta sono espressioni totali di rapporti quantitativi, nei quali dei gruppi di volontà umane si trovano gli uni di fronte agli altri; e le cause che determinano queste quantità sono in parte naturali, ma sono prevalentemente relazioni umane e rapporti coercitivi (*Machtverhältnisse*), deliberazioni e azioni umane » (1). Col migliorare, quindi, le istituzioni sociali, cioè i prodotti concreti di questi sentimenti e di queste azioni degli uomini, incorporati nel diritto e nel costume, si può modificare la distribuzione dei redditi; e togliendo od attenuando quelle disparità di posizioni iniziali fra classi e classi d'individui, che sono determinate da istituzioni vecchie o viziate, avviare la distribuzione verso un più alto grado di giustizia economica (2).

Uno studio della distribuzione condotto su queste linee, pur volendo restare alla più semplice delineazione teorica, comprende necessariamente un'indagine su tutte le cause che conducono al differenziamento sociale, a cominciare dalle diversità di razza, di suolo e di caratteri individuali, per venire alla divisione del lavoro, alla formazione delle classi, all'origine e alla consolidazione della proprietà e alla struttura degl'istituti giuridico-politici che questo differenziamento sostengono e mantengono (3). A questo punto i due aspetti, sotto cui la distribuzione può considerarsi, cioè come l'insieme delle leggi che governano la remunerazione degl'individui che partecipano alla produzione della ricchezza, e come la reale ripartizione qualitativa e quantitativa di una massa di ricchezza esistente in un gruppo di popolazione, s'integrano e si compenetrano a vicenda; poichè l'azione della legge della domanda e dell'offerta, che regge i fenomeni della prima specie, è nei suoi risultati concreti modificata dalle condizioni che determinano i fenomeni della seconda. Implicando, infatti, ogni domanda ed ogni offerta un giudizio comparativo fra le utilità marginali di più beni, la maniera in cui questi beni

---

(1) Cfr. *Die Gerechtigkeit in der Volkswirthschaft*, nel vol. **GSV**, pag. 237.

(2) *Ibid.*, pagg. 240 e segg.

(3) Così anche SCHMOLLER: « La causa ultima delle diversità dei redditi è il differenziamento sociale in generale, il quale comincia con la diversità di razza e quindi si continua a traverso tutti gli anelli intermedî del diverso sviluppo storico dei popoli, delle classi e degl'individui » (*Die Einkommensverteilung in alter und neuer Zeit*, nel *Jahrbuch für Gesetzgebung*, ecc., 1895, pag. 1071).

Digitized by Google

già sono distribuiti fra i permutanti necessariamente influisce sull'altezza del grado di utilità ch'essi rispettivamente loro attribuiscono (1), e quindi sull'elasticità della domanda e dell'offerta. E la varia densità dei gruppi dei percettori di redditi alti, medî o bassi regola l'intensità della domanda e dell'offerta totale delle singole categorie di beni.

Schmoller, prima di accingersi al *Trattato*, aveva appunto studiato in lavori monografici speciali le contingenze di fatto della divisione del lavoro (2), i nessi fra di essa e la formazione delle classi sociali (3), lo sviluppo storico delle intraprese e la loro più recente struttura (4), la ripartizione dei redditi in alcune città tedesche in tempi diversi (5). Coi risultati di questi studi sono costrutti parecchi dei capitoli del *Trattato* (6), e il foco in cui essi convergono sono i capitoli del Libro terzo (vol. II) nei quali è esposto il processo della distribuzione. Qui la significazione economica dei singoli sotto-redditi e le leggi che ne determinano l'altezza sono rapidamente tracciate secondo i principî dell'Economia classica. Schmoller è assai più d'accordo con Ricardo sulla teoria della rendita (7) che non tanti altri economisti inglesi o francesi; ammette che l'altezza del saggio dell'interesse è in gran parte determinata dalle prospettive di guadagno degli ultimi capitali impiegati (8); riconosce nella legge della

---

(1) SCHMOLLER dice: « Ogni giudizio, che conduce ad una formazione di valore economico, avviene in realtà in un determinato tempo, in un determinato luogo, in un certo clima, entro un'organizzazione sociale con una determinata ripartizione della proprietà e un dato ordinamento di classi, vale a dire sotto contingenze concrete, che rendono facile o difficile a tutti e a ciascuno l'acquisizione economica. E quindi tutti i giudizi di valore economico son dominati dall'idea che noi ci facciamo sulla quantità esistente dei beni e delle forze di lavoro ottenibili o disponibili, e sulla loro facile o difficile conseguibilità in un momento dato. Anche chi in qualche modo vuol astrarre dalla sua posizione in quel momento, ha tuttavia innanzi agli occhi un supposto stato medio della natura e della società, degl'istinti e dei bisogni, degli scopi e dei mezzi economici, in base al quale egli foggia i suoi sentimenti e giudizi di valore » (*Grundriss*, II, pag. 105).

(2) *Die Thatsachen der Arbeitsteilung*, nel *Jahrbuch für Gesetzg.*, ecc., 1889.

(3) *Das Wesen der Arbeitsteilung und der sozialen Klassenbildung*, nel *Jahrbuch*, ecc., 1890.

(4) *Die geschichtliche Entwickelung der Unternehmung*, nel *Jahrbuch*, ecc., 1890-93; *Ueber Wesen und Verfassung der grossen Unternehmungen*, nel volume **SGG**, pagg. 372 e segg.

(5) *Die Einkommensverteilung in alter und neuer Zeit*, nel *Jahrbuch*, ecc., 1895.

(6) Massime quelli del Libro secondo (vol. I) e il cap. 9 del Libro terzo (vol. II).

(7) Cfr. *Grundriss*, parte 2ª, pagg. 439 e segg.

(8) *Ibid.*, pag. 210.

Digitized by Google

domanda e della offerta la norma regolatrice del saggio del salario (1) e del profitto (2), indicando le limitazioni o le modificazioni ch'essa riceve dalla maggiore o minore facilità della concorrenza, dalla presenza di elementi monopolistici, dal variare della produttività del lavoro, e via dicendo.

In questa parte, quindi, se nulla v'è di originale, non v'è pure nulla che marcatamente discordi dalle dottrine generalmente accettate. Di marxismo, specialmente, non v'è l'ombra, al contrario di quanto si potrebbe credere da chi, dal nome di socialista della cattedra e dall'importanza che Schmoller attribuisce talvolta al movimento socialista e alla persona di Carlo Marx, volesse desumere ch'egli ne accoglie le vedute dottrinali. La parte nuova e che costituisce, si può dire, la ragion d'essere dell'opera è invece quella in cui sono delineate le origini e lo sviluppo storico di ciascuna classe dei percettori dei singoli sotto-redditi, e la loro reciproca posizione nella società attuale, e in cui la ripartizione reale della ricchezza è considerata sotto i due aspetti della ripartizione del reddito derivante dal lavoro e della ripartizione del possesso, variamente consolidatosi a seconda dei tempi e degl'istituti sociali. E neppure in questa parte Schmoller è incline alle vedute socialiste, perchè egli pensa, come già ho detto, che la diversificazione dei redditi dipende dal differenziamento sociale, e questo, a sua volta, è precipuamente fondato su cause psicologiche. Egli non divide nè l'ottimismo di quelli che credono in una più uguale ripartizione della ricchezza nella società nostra per il crescente assottigliamento delle grandi fortune, nè il pessimismo del socialismo catastrofico che prediceva da una parte il rapido e spaventevole immiserimento delle masse, dall'altra la concentrazione delle ricchezze nelle mani di pochi capitalisti. Dai fatti storici e dai dati statistici egli, invece, raccoglie questa convinzione: che ogni epoca di rapido sviluppo economico, accrescendo il differenziamento delle classi sociali, aumenta pur anche la disuguaglianza delle ricchezze, considerata nelle sue manifestazioni estreme; ma nello stesso tempo accelera il passaggio di un maggior numero di individui dalle categorie inferiori alle categorie superiori di reddito (3).

---

(1) *Grundriss*, parte 2ª, pagg. 305 e segg.
(2) *Ibid.*, pagg. 431 e segg.
(3) *Ibid.*, pagg. 457 e segg.

Digitized by Google

* * *

6. L'opera di Schmoller in complesso può esser giudicata: 1° in quanto è una critica dell'opera degli economisti anteriori; 2° in quello che apporta di nuovo nelle idee, nel metodo, nella trattazione dei fenomeni economici; 3° in quanto ha più particolarmente scopi pratici alla stregua di quell'indirizzo che s'usa chiamare socialismo di Stato.

Il secondo punto è il più importante, e in parte assorbe gli altri due. A me sembra che si rende la dovuta giustizia all'opera di Schmoller, quando, prescindendo per un momento da divergenze su punti particolari, la si consideri come una rappresentazione descrittiva dei fenomeni economici nella loro forma più concreta, vale a dire in quanto esercitano azioni sugli altri fenomeni sociali e ne subiscono la reazione, e quindi come un avviamento alla conoscenza dei complessi problemi dell'equilibrio sociale.

E a chi chieda: — un Trattato, come quello dello Schmoller, che parla delle razze e del sentimento religioso, del linguaggio e della morale, del diritto e dello Stato, è un'opera di Economia politica o non piuttosto di qualche altra scienza sinora nè nominata nè formata? — io penso esser prudente risposta che nelle questioni scientifiche bisogna sopratutto guardarsi dal sostituire i nomi alle cose. La distinzione delle scienze è, come ogni classificazione, un assai imperfetto crivello delle nostre conoscenze, che lo sviluppo del pensiero ad ogni istante lacera e ricompone. Il cammino della scienza è sempre sollecitato da due forze: il bisogno di ordinare i fenomeni ritenuti omogenei, fissarne le leggi e ridurli a tipi caratteristici; e il bisogno di scoprire le connessioni fra fenomeni ritenuti disparati o indipendenti, per ridurli a leggi e a tipi più vasti.

Come ho detto nelle prime pagine di questa prefazione, fra queste due forme dell'attività del nostro intelletto corre un rapporto di complementarietà, il quale necessariamente influisce sulla valutazione che, in un dato momento, noi facciamo delle manifestazioni concrete di ciascuna di esse. Un'opera della seconda specie corre facilmente al suo apparire il pericolo di essere intempestiva e sarà quasi sempre imperfetta; ma il suo valore in uno dei lunghi periodi, nei quali avvengono le trasformazioni di un certo gruppo delle nostre conoscenze, potrà essere assai maggiore di quello di un'opera più perfetta della

Digitized by Google

prima specie, ma che sia già stata preceduta o accompagnata da molte altre dello stesso genere. È perciò che nel gran quadro della storia del pensiero umano i continuatori di un indirizzo, per quanto grande sia il grado d'abilità da essi raggiunto, appaiono come più piccoli se non dei primissimi iniziatori, certo degli assertori d'un indirizzo nuovo.

Col dire che l'opera di Schmoller è una « rappresentazione descrittiva » e un « avviamento alla conoscenza dei problemi dell'equilibrio sociale » io credo, d'altra parte, di non averne esagerata l'importanza nella scienza, poichè la descrizione è il fondamento, non il compimento dell'elaborazione scientifica. Ma di ciò è convinto lo stesso Schmoller, il quale, difendendosi dagli attacchi del Menger, candidamente e giustamente rispose: « Il temporaneo lavorìo descrittivo non implica che la teoria debba esser negletta, ma opera soltanto una divisione del lavoro scientifico; è vero che gli storici di una scienza non ne sono di regola i suoi grandi teorici, e che l'indirizzo storico usa forse troppa prudenza contro le generalizzazioni e le teorie, ma ciò dipende dalla unilateralità e limitatezza della nostra mente » (1). Le opere descrittive, in secondo luogo, cadono assai facilmente in un difetto di forma e di misura, del quale il Trattato di Schmoller non è certo immune: quello d'esser troppo massiccie e ridondanti. Il materiale raccolto, non essendo dominato da un principio unificatore e non dovendo servire a dimostrazioni precise, finisce per diventar fine a se stesso e dilaga da ogni parte. Il Trattato di Schmoller avrebbe guadagnato assai in evidenza ed efficacia, se avesse rinunciato, specialmente nei primi capitoli, a certe trite minuzie, per presentare un quadro più schematico, forse, ma più fermo ed evidente della connessione fra i fenomeni economici e gli altri fatti sociali.

Nella critica degli economisti della scuola classica Schmoller, dove è esclusivo, è ingiusto. Gli va tenuto conto, però, che egli ha in mira più gli epigoni che i fondatori, e non nega il valore scientifico delle singole dottrine della scuola, che egli anzi accoglie, ma l'applicabilità loro a qualsiasi forma di struttura sociale. Alle spiegazioni che ho già date dell'atteggiamento di Schmoller verso la scuola classica va ora aggiunta quest'altra, che dà ragione dell'equivoco fondamentale sul quale mi pare

(1) Cfr. *Die Schriften von K. Menger und W. Dilthey zur Methodologie der Staats- und Sozialwissenschaften*, nel volume **LSS**, pag. 279.

Digitized by Google

che la sua condotta sia fondata. Egli, filosofo e storico, ha veduto sopratutto i presupposti filosofici e le contingenze storiche del sorgere della scuola, ed ha creduto perciò che non se ne potesse accettare l'indirizzo e il corpo di dottrine, senza accettare con essi presupposti filosofici non più rispondenti in ogni parte al pensiero moderno, e senz'ammettere la persistenza di condizioni storiche già superate dall'evoluzione sociale. Non ha avvertito che questa dipendenza delle dottrine generali dal pensiero filosofico e dalle condizioni del tempo, se è certamente innegabile nei Fisiocrati e in Adamo Smith, comincia però nello stesso Smith a cedere in qualche parte, e scompare quasi affatto in Ricardo, il quale è il primo grande teorico dell'Economia, appunto perchè ha saputo scindere la formulazione di leggi generali, fondate su determinate ipotesi, dai dati di fatto che più o meno a tali ipotesi s'accostano. Di guisa che gli economisti posteriori, e la scuola storica con essi, hanno da compiere un lavoro di successiva integrazione od approssimazione, completando e variando quei dati secondo l'osservazione suggerisce, e studiando le modificazioni che quelle leggi subiscono col tener calcolo dei nuovi elementi. Se Schmoller avesse inteso questo, o se, avendolo inteso, non fosse stato consigliato, forse dalla preoccupazione di raggiungere certi scopi pratici, a presentarsi come un oppositore della scuola classica, l'accordo fra gli economisti contemporanei e il progresso degli studi avrebbero potuto essere più rapidi. Ma ciò non ha tolto, e questo è l'importante, che il lavorìo di compenetrazione si sia compiuto ugualmente, come dimostrano da una parte lo stesso Trattato di Schmoller, nel quale le teorie classiche campeggiano pur sempre, e dall'altra le opere di illustri continuatori della scuola, nelle quali sono vivi e palesi gli effetti degli studi storici, l'influsso dell'indirizzo realistico, la tendenza a cogliere anche le leggi di sviluppo dei fatti economici concreti in connessione con gli altri fenomeni sociali.

Un altro punto di divergenza mi par questo. Schmoller, sia per gli studi cui con maggior passione s'è dato, sia per l'influenza cameralistica risentita da tutte le scienze di Stato in Germania, sia per le condizioni di fatto in cui si è svolta in questi ultimi secoli la politica e l'Economia tedesca, è rimasto in fondo in fondo un po' mercantilista, nel significato più ampio e corretto ch'egli dà all'espressione. Sarebbe certo un'esagerazione il sostenere che la nostra attuale Economia sia, in ogni sua parte e sotto

Digitized by Google

ogni suo aspetto, una « Economia cosmopolitica », ma sarebbe cecità il non vedere come le forze operanti nella maggior parte dei fenomeni economici abbiano oggi acquistato tale intensità, tale espansione, tale velocità, che superano i confini nazionali, e, non arrestandosi alle loro barriere, tendono a disporsi in un sistema di equilibrio internazionale, e perciò stesso accomunano gl'interessi dei popoli. E però, quando Schmoller, come spesso fa, rimprovera agli economisti classici il loro cosmopolitismo, non solo disconosce il valore teorico della ipotesi di un unico mercato, ma, quel ch'è più grave per un osservatore di fatti, non apprezza secondo l'importanza che le è dovuta la tendenza moderna verso una società interstatale, che i rapporti economici hanno in parte già creata, e i rapporti giuridici vanno qua e là cementando. A petto di una tale tendenza, che i primi grandi economisti divinarono, la formazione degli Stati dalle minori Economie territoriali nel periodo mercantilistico, e il conseguente concetto di una Economia nazionale, servono certamente a farci comprendere molti dei fenomeni economici dell'età nostra, ma non debbono indurci a circoscriverne i limiti nell'ambito nazionale, perchè, così facendo, si assegnerebbe alla nostra indagine scientifica e ai nostri ideali pratici un campo più angusto di quello che l'evoluzione economico-sociale ha aperto.

Anche il cosidetto « socialismo di Stato » è in Schmoller piuttosto una forma di « protezionismo sociale nazionale », attuato precipuamente per opera dello Stato a vantaggio ora dell'una ora dell'altra classe di cittadini a seconda dei momentanei bisogni di ciascuna, per dare il massimo di forza a quella classe che in un dato momento meglio può contribuire all'incremento della vita e della grandezza nazionale. Questo « protezionismo sociale » può avere qua e là qualche punto di contatto col socialismo democratico, ma non ha comuni con esso nè i principî nè le finalità; e Schmoller, come già ho altre volte notato, mi sembra, fra gli economisti della sua scuola, uno dei più lontani da esso sia nelle idee fondamentali sia nella proposta di riforme pratiche. Il suo ideale sembra esser quello che le forze centralistiche si sviluppino e si rinvigoriscano di pari passo con le forze individualistiche, e non già per deprimere queste, ma per eccitarle, anzi, dove son depresse, e per contenerle e contemperarle dove le più robuste o violente minaccino di sopraffare le più deboli. Si sa che contro questo ideale possono avventarsi tutte le obbiezioni e i sarcasmi lanciati contro l'idea di un

Digitized by Google

preteso « Stato di diritto », che tutto sappia, tutto giustamente valuti, a tutto equamente provveda; tipo che nessuno ha mai conosciuto nella storia. Però, per non cadere in eccessi antiscientifici, mi sembra che qui vadano tenute in conto due considerazioni. L'una, di carattere generale e teoretico, è questa: nello studio dell'equilibrio sociale l'ipotesi di uno Stato *perfetto tutore* può essere tanto giustificata ed utile quanto altrettali ipotesi (perfetta libera concorrenza, monopolio assoluto) sono nello studio dell'equilibrio economico. Chè, se pure si dovesse venire alla conclusione che lo Stato non può con l'opera sua realizzare un grado di felicitazione collettiva maggiore di quello che si otterrebbe dall'azione delle libere forze individuali, resterebbe sempre a vedere se l'intervento dello Stato non agisca talora come una di quelle soluzioni che servono ad affrettare alcune combinazioni chimiche. Il valore del tempo nei fatti economici e sociali è enorme; e un risultato raggiunto oggi, sia pure mediante un certo grado di coercizione e i costi ad essa inerenti, può essere socialmente più utile dello stesso risultato ottenuto dopo un lungo periodo di tempo e con uno spreco di forze, più suddiviso forse, ma complessivamente maggiore.

La seconda osservazione, più pratica e particolare, concerne il significato e la latitudine dell'espressione « azione dello Stato ». Alcuni nel discorrere di problemi di tal genere restringono il concetto di Stato a quello di « Governo » e quello di « Governo » al gruppo degli otto o dieci individui, più o meno intelligenti e onesti che a volta a volta siedono a capo dei vari Ministeri; e quindi si riducono a non intendere l'azione dello Stato che sotto la forma di azione regolamentatrice, dominata dai pregiudizi e dagli interessi della classe che detiene il potere.

Di contro a questa concezione fin troppo semplicista Schmoller, come in generale tutti i Tedeschi, ha dello Stato un'idea assai più complessa. Designando lo Stato come la « società organizzata » parecchie volte ch'egli parla di azione dello Stato, non intende già l'intervento del Governo e la sua sostituzione agli individui in una determinata sfera di attività, ma la cooperazione verso uno stesso fine di tutte le forze politico-sociali, quali si esplicano nella legislazione, nell'amministrazione, nel rendimento della giustizia, e via dicendo. Talchè l'azione dello Stato, intesa in questo senso, può assai volte manifestarsi nel far cospirare quelle forze a togliere gli ostacoli che inceppano il raggiungimento di un fine giovevole a una data classe di cittadini, e

Digitized by Google

nel restringere le attribuzioni del Governo in una data sfera di fatti.

Ma non sempre Schmoller medesimo serba in ciò la precisione e la coerenza che sarebbero desiderabili, talchè questa parte del suo pensiero è la più difficile a ridurre in espressioni concrete.

III.

ALFREDO MARSHALL

1. Posizione di Marshall fra gli economisti contemporanei.
2. La sua vita scientifica e la elaborazione dei *Principî di Economica*.
3. La continuità dei fatti economici e la continuità del pensiero economico quali idee fondamentali di Marshall.
4. Marshall, l'interpretazione di Ricardo e la teoria del valore.
5. La teoria della distribuzione e l'aspetto bio-sociologico dei fenomeni economici.
6. Il concetto di rendita e la teoria delle quasi-rendite.
7. La teoria della rendita del consumatore e le cautele necessarie nell'interpretarla e nell'adoperarla nei problemi tributari.

1. Mi sono riserbato di parlare per ultimo di ALFREDO MARSHALL, perchè mi sembra che egli stupendamente impersoni quella continuità del pensiero economico attraverso le sue successive integrazioni, la quale, come mi sono sforzato di mostrare nelle pagine precedenti, corre e si svolge al disotto delle temporanee divergenze di scuola e delle inevitabili diversità d'indirizzo. Questo suo carattere, che procede insieme e dalla larghezza con la quale egli accoglie ed armonizza i risultati di studi condotti in direzioni diverse, e dalla potenza mentale con la quale li domina, li collega e l'interpreta — sicchè egli è nello stesso tempo uno dei più sottili e raffinati artefici ed uno dei più robusti sistematizzatori dell'Economia — questo carattere, credo, ha conferito a Marshall una posizione forse unica fra gli economisti contemporanei. Altri saranno eminenti al pari di lui, ma di nessun altro l'eccellenza è universalmente riconosciuta con tanta concordanza e con tanta sincerità come per lui. E non soltanto in Inghilterra, dove l'amicizia dei maggiori economisti viventi e la riverenza dei discepoli avrebbe potuto versare nella stima dovutagli alquanto di benevolo entusiasmo, ma dappertutto altrove: in Italia, in Francia, in Olanda, nella Germania stessa. Gli econo-

Digitized by Google

misti tedeschi, anche quelli che apparentemente più discordano dall'indirizzo tradizionale inglese, non hanno in genere che parole di lode e di ammirazione per Marshall: Schmoller si compiace del riguardo ch'egli ha per l'aspetto sociologico dei fatti economici; Cohn lo riconosce un caposcuola e ne pregia lo spirito di temperanza; Wagner dichiara il proprio consenso al metodo e alle dottrine fondamentali di lui (1).

* * *

2. La vita esteriore di Marshall, a quanto io ne so, è povera di avvenimenti. Dev'essere stata la vita di un uomo di studio, al quale le forze fisiche non sempre hanno vigorosamente sorretta la volontà e la potenza della mente (2). Al grado supremo della sua carriera accademica, la cattedra di Economia politica nella Università di Cambridge, giunse tardi, a quarantacinque anni, nel 1885, quand'essa fu lasciata vacante da Fawcett, morto l'anno innanzi. Prima, era stato lettore di Economia politica al Balliol College di Oxford e preside dell'University College di Bristol. Gli studi superiori li aveva compiuti a Oxford, dove conseguì nel 1861 una specie di aggregazione (*fellowship*) per gli studi classici; e a Cambridge, dove ottenne nel 1865 un'aggregazione per le matematiche, e nel 1868 il grado di lettore (*lecturer*) di Scienze morali. E così anche Marshall, secondo la nobile tradizione dei grandi economisti inglesi da Smith a Stuart Mill e da Jevons a Sidgwick, è giunto agli studi economici avendo già l'intelligenza esercitata nelle più alte discipline del pensiero: le matematiche e la filosofia.

Un viaggio negli Stati Uniti nel 1875, per studiare sul luogo il regime protettivo (3), lo mise in contatto con economisti americani e sopratutto gli diede modo di studiare ed osservare direttamente alcuni aspetti della vita economica americana. Il che valse a rinforzare nella sua mente quell'abito di tener conto, nell'apprezzamento dei fatti e nell'applicazione delle leggi eco-

---

(1) Cfr. SCHMOLLER, *Die Volkswirthschaft, die Volkswirthschaftslehre*, ecc., nel volume **GSV**, pag. 332; COHN, *Die heutige Nationalökonomie in England und America*, nel *Jahrbuch* di Schmoller, 1889, pag. 36; WAGNER, *Marshall's Principles of Economics*, nel *Quarterly Journal of Economics*, 1891, pagg. 319 e seguenti.

(2) Cfr. la nota ultima della Prefazione alla prima edizione dei *Principî*.

(3) Cfr. il discorso *Some aspects of competition*, nel *Report of the British Association for the Advancement of Science*, 1890, pagg. 900 e 902.

Digitized by Google

nomiche, delle differenze di tempo, d'ambiente e di struttura sociale, che lo ha reso un così equo ed acuto giudice di uomini e di cose.

I suoi scritti non sono nè abbondanti, nè precoci, nè di molto svariato carattere. S'indovina in lui l'uomo che studia per studiare, che più e più volte elabora secretamente i risultati del suo pensiero, e che mira sopra ogni altra cosa a comporlo in un tutto armonico e coerente nell'insieme ma pazientemente e sottilmente cesellato nelle parti. La sua norma di condotta nello studio deve essere stata, a giudicare dai risultati, quella stessa ch'egli traccia nei *Principî* (1): considerare accuratamente, prima di porsi ad uno studio, quale ne siano gli scopi pratici, ma non ordinare il lavoro avendo esclusivo riguardo ad essi, perchè, così facendo, noi saremmo tentati di rompere il filo del pensiero ogni volta che esso cessi di avere un'importanza immediata sul fine particolare che in quel momento avevamo in mira, e non raccoglieremmo che brani di sapere senza nesso fra loro, se non per gli scopi del momento, e che non s'illuminano a vicenda. Il collegare invece a poco a poco un gran numero di fatti e d'idee di natura simile, lavorando per lungo tempo ad uno stesso ordine di considerazioni, ci avvicina a quelle unità fondamentali che si chiamano « leggi di natura », ce ne fa scoprire il modo di agire da sole o combinate, e quindi ci avvia ad un progresso mentale lento ma sicuro.

Tutta la sua attività mentale, infatti, è stata rivolta, si può dire, ad un'opera sola, ma tale che tutt' i fenomeni economici vi apparissero insieme coordinati e reciprocamente spiegati; e non soltanto raccolti in una sistemazione logica, ma presentati nella loro variabilità e nella loro complessità concreta e nella loro rispettiva importanza pel benessere della società umana.

Giustamente perciò, presentandosi nel 1893 a deporre innanzi alla Commissione per la riforma delle leggi sui poveri, egli disse di sè: « Credo di poter affermare che durante gli ultimi venticinque anni io mi son dedicato al problema della povertà, e che una piccolissima parte dell'opera mia è stata rivolta ad indagini che non concernono questo problema » (2).

Questa scrupolosità di studio e questo desiderio di coordi-

(1) Cfr. *Principii*, § 18 della traduzione italiana (libro I, cap. VII, § 2, della quarta edizione inglese).

(2) Cfr. *Royal Commission on the Aged Poor, Minutes of Evidence*, vol. III, pag. 529.

Digitized by Google

namento hanno fatto, forse, sacrificare a Marshall quelle parziali soddisfazioni, che uno scrittore può procurarsi manifestando qua e là il suo pensiero in più occasioni e su più argomenti, e l'hanno indotto a condensare nei *Principî* i risultati di studi speciali. Un'opera di storia economica, ch'egli aveva divisato di scrivere e per la quale aveva raccolti i materiali per molt'anni (1), fu poscia abbandonata e servì per la introduzione ai *Principî*. I suoi primi lavori sul valore nel commercio interno e negli scambi internazionali, scritti fra il 1875 e il 1880, circolarono solo privatamente, e ancor oggi non sono nel dominio degli studiosi se non per quel tanto che altri economisti che li ebbero fra mano, come Jevons, Sidgwick, Pantaleoni, ce ne hanno ricordato nelle loro opere e per quel tanto che fu poi incorporato nei *Principî* dal Marshall stesso. E parecchi articoli, come quello sulla *Rendita* e quello sulla *Distribuzione e lo Scambio*, che avremo occasione di citare in prosieguo, e altri ancora, non sono che la rielaborazione cui egli in alcuni punti ha sottoposto il testo dei *Principî* per le edizioni successive. Ma questa scrupolosità ha fatto sì che finora restasse inappagato il desiderio degli studiosi di veder compiuto col secondo volume le linee del mirabile edificio dei *Principî*. « Io non lavoro in fretta, e se dovessi rispondere come desidererei, i progressi del mio secondo volume, già lenti ora, si fermerebbero affatto », scriveva egli sin dal 1892 (2) per iscusarsi di non rispondere a tutti quelli che avevano parlato del primo. Un libro però, di imminente pubblicazione, sulle « Industrie nazionali e il Commercio internazionale » (*National Industries and International Trade*), nel quale saranno raccolte quelle parti dei *Principî* che toccano del progresso e della preminenza industriale e del commercio estero (3), compenserà in parte la mancanza del volume sinora invano desiderato.

Ai dibattiti sulle maggiori questioni di politica economica, agitatesi negli ultimi anni nel suo paese, Marshall ha partecipato come membro della Commissione d'inchiesta sul Lavoro, e come teste autorevole nelle inchieste sulle variazioni di valore dei metalli preziosi, sulla circolazione monetaria in India, sulla riforma delle leggi dei poveri e sulle imposte locali. E il volume sulle « Industrie nazionali e il Commercio internazionale » porterà

(1) Cfr. *A reply (to Dr. Cunningham)*, nell'*Economic Journal*, 1892, pag. 507.
(2) *Ibid.*, pag. 518.
(3) Debbo questa notizia ed alcune altre alla cortesia del prof. Edgeworth.

Digitized by Google

certo un'alta e serena parola nelle controversie sulla questione doganale, che le proposte del Chamberlain ha ora suscitate. E recentemente è sceso anche in campo per propugnare una più larga coltura economica nelle Università, — non solo intensificando lo studio dell'Economia per quelli che vi si vogliono dedicare professionalmente, ma estendendolo e adattandolo a quelle numerose categorie d'individui che hanno bisogno di una coltura superiore o nei loro negozi privati o nell'esercizio di uffici di Stato. « La nota dominante di questo nuovo movimento », ha egli detto esprimendo succintamente un pensiero che, del resto, è diffuso in tutta l'opera sua, « è che occorre un più profondo studio dell'Economia, acciocchè l'azione pratica possa più direttamente risentir l'influenza dello studio, e lo studio possa tenersi in più stretto contatto con la realtà » (1).

* * *

3. L'opera scientifica di Marshall presenta dunque una grande unità e s'assomma tutta nel Trattato, il quale, benchè incompiuto, offre tuttavia, per la larghezza della concezione e il nesso e la finitezza delle parti, un quadro quasi completo della fenomenologia economica. La continuità del pensiero a traverso il mutare e il complicarsi dei fatti e il conseguente vario atteggiarsi dell'intelletto di fronte ad essi, e la continuità dei fatti economici al disotto e al disopra delle figure distinte ch'essi assumono nella realtà e delle distinte categorie, nelle quali noi li sminuzziamo per più facilmente afferrarli: queste, mi sembra, sono le due idee che stanno alla base dei *Principî* di Marshall e vi scorrono dentro collegandone tutte le parti.

Per determinare la posizione degli economisti della generazione presente di fronte a quelli che li hanno preceduti, Marshall insiste più volte nel far osservare che le divergenze fra gli uni e gli altri non hanno già il carattere di un radicale sovvertimento delle antiche dottrine, nè quello d'un mutamento di metodo e d'un più largo studio di fatti da parte dei moderni, ma semplicemente quello di una più comprensiva penetrazione della natura umana e delle istituzioni sociali, dovuta all'ampliarsi del nostro orizzonte scientifico per l'influenza degli studi biologici e sociologici (2). Le osservazioni, su cui gli economisti classici

(1) Cfr. *The new Cambridge curriculum*, in *Economics*, pag. 3.

(2) Cfr. *The present position of Economics*, passim e il § 29 dei *Principî* (libro I, cap. IV, § 7).

Digitized by Google

costituirono le loro dottrine, erano diligenti ed esaurienti per quanto per loro si poteva, ma il campo, onde queste osservazioni venivano tratte, era naturalmente ristretto a cagione delle condizioni materiali e mentali del tempo. E questa ristrettezza del campo mentale produsse allora una facile concordanza d'idee e una frettolosa asseveranza di leggi universali, massime da parte di troppo zelanti seguaci; come il suo allargarsi originò poi una naturale reazione. La quale però diventerebbe ingiusta e pericolosa, se invece di correggere le antiche dottrine — che restano come uno dei più alti e nobili sforzi dell'intelletto umano — con l'esperienza dei fatti nuovi e con la scorta della più larga concezione della vita sociale, pretendesse di disconoscere le verità che esse contengono, per quanto talora espresse in proposizioni troppo generali o troppo slegate (1). Dar rilievo a queste verità; toglier loro di torno quanto era proprio del tempo in cui furono pensate e che oggi è mutato, e integrarle con quanto oggi si sa e s'osserva e allora non era preveduto; ridurre, come fa ogni vero processo scientifico, una moltitudine sempre più grande di fatti sotto il dominio di poche leggi, e nello stesso tempo dare a queste leggi tale raffinata elasticità e plasticità concettuale che negli ordini dei fatti non vi sia meato entro il quale esse non possano penetrare per vivificarli: tale è il còmpito, secondo Marshall, degli economisti moderni di fronte agli antichi. Come il còmpito dei venturi di fronte alla generazione scientifica, che sta ora per tramontare, sarà quello di far più larga parte all'analisi quantitativa dei fenomeni economici, per poter misurare e in intensità e in estensione il danno e il guadagno che alle varie parti del corpo sociale può arrecare l'azione di date forze economiche, e per poter pesare gli uni contro gli altri questi danni e questi guadagni nelle varie sfere della vita sociale (2).

E questi scopi non possono esser raggiunti se non mediante una interpretazione « generosa », come egli dice, degli economisti anteriori; una fraternità di lavoro fra i moderni senza esclusivismi inintelligenti di scuole e di metodi; un'avidità di fatti, raccolti e interpretati con una gran dose di buon senso, ma sottoposti alla disciplina rigorosa dell'analisi e del ragionamento scientifico, che solo possono rivelarne le connessioni e le leggi.

(1) Cfr. *Some aspects of competition*, loc. cit., pag. 899.

(2) Cfr. *The old Generation of Economists and the new*, nel *Quart. Journ. of Economics*, 1897, specialmente pagg. 123 e segg.

Digitized by Google

Ma tutta questa propedeutica economica è così limpidamente e sensatamente esposta nei primi capitoli dei *Principî*, ch'io non vorrei nè sciuparla, costringendola in poche righe, nè diminuire in nessuno il piacere di leggerla e di meditarla da sè.

Vediamo piuttosto, portando l'attenzione qua e là sull'opera di Marshall, come questi dettami siano stati da lui seguìti e quale atteggiamento abbiano dato al suo pensiero di fronte al complesso dei fatti economici e ad alcuni di essi in particolare.

* * *

4. Ricardo è tenuto dai più come il rappresentante tipico dell'Economia classica inglese, e perciò su di lui si sono accumulate le lodi ammirative dei seguaci e i biasimi degli oppositori: sul suo nome si è giurato ogni volta che a una dottrina si volesse dare l'impronta e l'autorità dell'Economia ortodossa; contro il suo nome si è congiurato ogni volta che a questa si volesse toglier credito di scienza spassionata nell'osservazione dei fatti, corretta nell'uso del ragionamento. S'intende quindi come Marshall si sia più e più volte sentito trascinare a porre in giusta luce il pensiero di Ricardo e ad invocare per lui quella « generosità » d'interpretazione verso i predecessori, ch'egli reputa indispensabile ad assicurare la continuità del lavoro scientifico. Se ciò non avesse fatto, avrebbe potuto sembrare ch'egli si schierasse dalla parte di coloro che credono esistere un abisso non colmabile fra i nuovi indirizzi dell'Economia politica e l'antico. E che ciò egli facesse era tanto più opportuno, in quanto fra i più recenti e memorabili attacchi contro Ricardo non erano soltanto quelli di Held e di altri economisti della scuola storica tedesca, accolti e ripetuti anche da scrittori inglesi come Ingram e Toynbee, ma pure quelli di Jevons, mossi da un altro punto di vista, ma grandemente temibili per l'autorità dell'uomo e il posto ch'egli occupa nello sviluppo recente della scienza economica.

Marshall non consente nell'opinione comunemente accolta fuori d'Inghilterra che Ricardo sia il rappresentante tipico del pensatore inglese: al contrario, egli afferma, il suo metodo è quale nessun altro economista veramente inglese ha mai seguìto, la sua preferenza pel ragionamento astratto deve attribuirsi alla sua origine semitica, e la sua « forte originalità costruttiva » è

Digitized by Google

il segno della più alta genialità in tutte le nazioni (1). E se a ciò si aggiunge che egli non era uomo di studi filosofici, ma più di banca e di affari, che la sua opera fu primamente scritta non per il pubblico, ma per una cerchia di amici coi quali aveva comunanza di qualità e di pensieri, che la sua lingua non è sempre esatta, il suo stile non sempre lucido, e la struttura dell'opera non calcolata sovra un piano prestabilito, s'intende come le sue idee riescano spesso oscure per la mancanza di presupposti logici ora non indicati ora non ripetuti, e le sue conclusioni troppo rigide e crude quando siano trasportate dalle condizioni del tempo, dalla sfera di fatti e dal tipo di uomini; ch'egli aveva in mente scrivendo, ad altri tempi, ad altri fatti e ad altri uomini (2).

A questa parte di ciò che fu chiamato la « riabilitazione » di Ricardo tentata dal Marshall (3) si potrebbe in verità con fondamento osservare che la concordanza di pensiero fra Ricardo e i suoi più fidi amici ed interpreti, quali Mc. Culloch e Giacomo Mill, e la loro dipendenza dal pensiero filosofico di Bentham, col quale erano anche personalmente legati, non consentirebbe di porre Ricardo quasi al di fuori del mondo intellettuale inglese del suo tempo. Resterebbe, è vero, a misurare la intensità degli scambi mentali fra la originaria personalità di Ricardo e quella dei suoi amici di *puro sangue* inglese, e a stabilire se la influenza, esercitata dal pensiero e dal metodo ricardiano sulla folla dei minori seguaci, fu più dovuta alla sua affinità coll'indirizzo del pensiero inglese del tempo, o più alla sua originalità individuale. Ma questi son quesiti che, se mai, solo l'indagine storico-biografica e la critica dei testi può sciogliere, e nei quali, del resto, Marshall non s'addentra. La via della conciliazione, a suo avviso, va cercata specialmente nel considerare che Ricardo, più che affermar dogmi e verità universali, ha talora consciamente e talora inconsciamente lavorato a creare un meccanismo logico per la scoperta di alcuni ordini di verità, mostrando quali effetti deriverebbero da talune condizioni assunte a volta a volta in ipotesi. Non è quindi il più spesso colpa di Ricardo se chiosatori frettolosi, imitatori di poca levatura,

(1) Cfr. la nota al § 27 dei *Principî* (libro I, cap. IV, § 5).

(2) Cfr. loc. cit. e la fine del § 43 (libro I, cap. VI, § 4); *The present position of Economics*, pag. 15.

(3) Cfr. ASHLEY, *The rehabilitation of Ricardo*, nell'*Economic Journal*, 1895, pagg. 474 e segg.

Digitized by Google

fabbricatrici di « catechismi » economici, o critici parziali abbiano scambiati i « risultati di singole illustrazioni di un metodo scientifico di ricerca con verità indipendenti e dogmi assoluti » (1). Mentre è debito degli economisti moderni di sviluppare i principî del suo ragionamento, conservando o variando le condizioni che sono assunte in ipotesi, a seconda che la osservazione dei fatti moderni e la più precisa conoscenza degli antichi consiglino di mantenerle, di restringerle, d'allargarle (2).

Marshall per parte sua ha assolto questo còmpito con grande devozione verso Ricardo in riguardo di più punti delle sue dottrine, e massimamente di quelle due che più sono state attaccate e difese, la dottrina della rendita (3) e quella del salario (4), perchè più stretti rapporti avevano con problemi pratici e più facilmente si prestavano ad esser prese di mira da diversi lati e con armi varie, fornite dai grandi mutamenti tecnici e sociali del tempo nostro.

Ma il punto, che ha una più larga importanza teorica e che costituisce il contributo più personale e il maggior servizio reso da Marshall alla scienza, è quello in cui la teoria classica del valore misurato dal costo di produzione e la teoria, degli economisti più recenti, del valore misurato dal grado finale di utilità — sono insieme accordate mediante un'analisi mirabile della simmetria esistente nei rapporti fra la domanda e il valore e l'offerta e il valore, e dell'influenza che l'elemento « tempo » esercita sulla determinazione del valore nei mercati. Gli attacchi di Jevons contro Ricardo e l'opposizione mossa alla teoria classica del valore dall'indirizzo rappresentato da Jevons, Walras e Menger, — senza contare poi le minori ma innumerevoli dispute sul significato dell'espressione « costo di produzione » — trovavano fondamento nell'opinione che Ricardo a questo solo ed esclusivo elemento riducesse la causa del valore quasi per ogni categoria di merce e per ogni sorta di mercato. Marshall mette in luce quali cautele occorra usare per intendere pienamente ed esattamente il pensiero di Ricardo, e nello stesso tempo dimostra come la dottrina di Jevons, per quanto abbia il merito

---

(1) Cfr. *The present position of Economics*, pagg. 18 e segg.

(2) Cfr. *Principî*, loc. citato.

(3) Cfr. *Principî*, §§ 118 e segg. (libro IV, cap. III, §§ 5 e segg.); §§ 349 e segg. (libro VI, cap. IX, §§ 4 e segg.) e l'articolo *On Rent* nell'*Economic Journal*, vol. III, pagg. 74 e segg.

(4) Cfr. *Principî*, § 280 (libro VI, cap. I, § 2).

Digitized by Google

indisconoscibile di aver richiamata l'attenzione su di un lato sin allora troppo trascurato della teoria del valore, peccherebbe essa stessa di esclusività, poichè costo di produzione e utilità non si escludono, ma si determinano a vicenda, e ambedue concorrono a determinare il valore (1).

Il libro V dei *Principî*, che è il punto centrale dell'opera di Marshall e quello sul quale più si è affaticato il suo pensiero, contiene questa dimostrazione nella teoria dell'equilibrio dell'offerta e della domanda. Le forze che conducono a quest'equilibrio agiscono con diversa intensità e con effetto più o meno stabile a seconda dell'ampiezza del mercato e particolarmente dell'ampiezza del tempo entro il quale, nella realtà o nell'ipotesi, è ad esse concesso di esplicarsi. Nei periodi brevi di tempo, massime se questa circostanza si cumula con quelle d'un mercato ristretto e d'una merce peribile, il costo di produzione non ha che una lontana ed evanescente influenza sul valore, il quale varierà sotto la spinta delle fluttuazioni della domanda. Ma se noi pensiamo, invece, dei periodi a mano a mano più lunghi, nei quali l'offerta può aver tempo di mutare per adeguarsi non solo alla domanda presente, ma alla domanda prospettiva di anni e di generazioni, e i fattori di produzione di quest'ammontare di offerta possono essere creati nella quantità occorrente, e possono anche essere creati i fattori di questi fattori di produzione, e se supponiamo che in questo spazio di tempo non mutino sensibilmente le altre condizioni, e massime che restino inalterate le velocità alle quali avvengono l'aumento di popolazione, l'investimento di capitali in vista di remunerazioni lontane, e via dicendo, allora il valore ci apparirà tendere sempre più al costo di produzione, perchè gl'impieghi delle ultime dosi di capitale e lavoro potranno essere strettamente commisurati al prezzo che valga a rimunerare i sacrifizi che esse rappresentano.

È a questi lunghi periodi, nei quali possono aver tempo e campo di svilupparsi ed equilibrarsi tutte le forze prementi sul valore, che Ricardo si riferisce nel formulare la sua dottrina; mentre Jevons e gli altri economisti, i quali pongono il valore alla immediata dipendenza del grado finale d'utilità, hanno messo in evidenza quel che accade nell'Economia isolata e nei brevi periodi di tempo. Ma nella realtà, essendo il tempo una

(1) Cfr. la Nota sulla teoria del valore di Ricardo in fondo al cap. XIV del libro V dei *Principî*, e la Nota in fondo al cap. III del libro III.

Digitized by Google

quantità continua, non vi sono distinzioni nette fra periodi brevi e periodi lunghi, e quindi tra valori correnti e normali (1). Siamo noi che dobbiamo introdurre queste distinzioni a seconda del carattere, dell'ampiezza e dello scopo dei problemi che abbiamo innanzi; e considerare in relazione ad essi anche altri elementi, come la connessione esistente fra la domanda o l'offerta di più merci unite o disgiunte nel processo di produzione e la legge del costo costante, crescente o decrescente cui la produzione obbedisca (2).

È quindi, dice Marshall, vana disputa il chiedere ancora se è l'utilità o il costo che governa il valore, perchè in realtà lo governano tutti e due; ma talora son prominenti le forze che fanno capo all'uno e apparentemente inerti quelle che fanno capo all'altra, e viceversa; così come di due lame d'un paio di forbici può parere e dirsi che sia l'una di esse che tagli quando l'altra è tenuta ferma (3).

* * *

5. Questa teoria del valore, fondata sulla coordinazione delle forze della domanda e dell'offerta, regola nel sistema del Marshall non soltanto i fenomeni dello scambio dei prodotti, ma anche i fenomeni della distribuzione.

Ma se Marshall riconosce l'unità fondamentale dei due ordini di problemi, in quanto ogni variazione nell'equilibrio economico ha per effetto una variazione di prezzo dei prodotti o dei fattori produttivi o degli uni e degli altri, egli altresì insistentemente si preoccupa di far notare le differenze che presenta il problema del valore, considerato sotto l'aspetto dello scambio o sotto quello della distribuzione, e quindi la diversità di trattamento che talora ai due ordini di problemi s'addice. Mi soffermo su questo punto, perchè mi pare uno dei tratti più caratteristici della fisionomia scientifica del Marshall; e perchè egli stesso vi è tornato su in uno scritto posteriore alle prime edizioni del

(1) Cfr. la prefazione alla prima edizione dei *Principî* e il § 220 (libro V, cap. V, § 8).

(2) Cfr. il § 214 in fine (libro V, cap. V, § 2).

(3) Cfr. il § 208 (libro V, cap. III, § 7) e la Nota sulla dottrina del valore di Ricardo.

Digitized by Google

Trattato, quasi temesse di non avere abbastanza chiaramente espresso il suo pensiero (1).

Nello studio dei fenomeni della distribuzione, egli dice in sostanza, noi dobbiamo metter da banda l'idea di poter trattare le forze economiche come se fossero forze puramente meccaniche. Esse vanno invece considerate come forze biologiche, cioè come forze la cui azione ha per risultato l'accrescimento o la diminuzione di vita di un organismo; e l'equilibrio della domanda e dell'offerta nei più complessi problemi della distribuzione dev'essere concepito non già come un semplice equilibrio meccanico, ma come un equilibrio fra le forze organiche della vita e quelle del deperimento. « La Mecca dell'economista è la biologia economica piuttosto che la dinamica economica » (2). Le quali espressioni non alludono punto presso Marshall a nulla che rassomigli alla così detta « teoria organica » della società; ma contengono questo pensiero: che i fatti economici, avendo per soggetti uomini isolati o aggruppati o istituzioni umane (intraprese, ecc.), subiscono nella loro conformazione e nel loro sviluppo il contraccolpo di tutte le variazioni che avvengono nella vita di questi organismi. Di guisa che anche i problemi dello scambio propriamente detto, a riguardarli nel loro complesso, hanno questo carattere e richiedono questo trattamento « biologico »; perchè tanto i fenomeni della domanda la cui radice è nei bisogni umani, quanto, e più specialmente, quelli dell'offerta la cui manifestazione è nelle attività umane, sono strettamente legati alle vicende della vita degli individui, dei popoli e degli istituti umani (3). E Marshall infatti, se mette in rilievo che nei fenomeni della distribuzione il lato umano è più prominente che in quelli dello scambio (4), afferma che anche questi sono in sostanza problemi di sviluppo organico (5). Onde la diversità di trattamento non corre tanto fra i problemi dello scambio e quelli della distribuzione, quanto fra i problemi più semplici dell'uno e dell'altro ordine di fenomeni, che possono essere trattati come problemi di meccanica statica per coglierne

(1) Cfr. *Distribution and Exchange*, nell'*Economic Journal*, 1898, pagg. 37 e segg. Quest'articolo, scritto per rispondere ad alcune critiche, fu poi in parte rifuso nel testo della quarta edizione dei *Principî*.

(2) Cfr. *Distribution and Exchange*, loc. cit., pagg. 37 e segg., e la prefazione alla quarta edizione dei *Principî*.

(3) Cfr. il cap. II del libro III dei *Principî*.

(4) Cfr. il cap. I del libro VI.

(5) Cfr. il § 254 (libro V, cap. XI, § 3).

Digitized by Google

con precisione gli elementi fondamentali, e i problemi di ordine superiore, che debbono essere trattati come problemi di sviluppo biologico (1).

I capitoli dei *Principî* che trattano della distribuzione si occupano, coerentemente a quest'idea, in particolar modo dell'offerta dei fattori produttivi e dell'influenza che l'altezza della remunerazione esercita su di essa. Poichè le linee generali del problema sotto l'aspetto della domanda sono quelle stesse che furono tracciate nei capitoli precedenti sull'equilibrio della domanda e dell'offerta; e la domanda non presenta in generale caratteri qualitativi spiccatamente distinti sia che si rivolga all'uno o all'altro dei fattori della produzione, mentre l'offerta di essi, meno in parte quella degli agenti naturali, dipende dalle condizioni di vita e dal grado di attività di classi diverse di persone (2).

Anche nella distribuzione, dice Marshall, Ricardo e i suoi seguaci avevano trascurata, quasi come cosa troppo ovvia per fermarvisi su, l'influenza della domanda; ma avevano rettamente intuita la grande importanza dell'offerta. E la reazione seguìta contro le loro dottrine ha per contrapposto esagerato il primo elemento a scapito dell'altro, mirando ad estendere a tutti i fenomeni distributivi la legge della rendita e a fondare su di essa la teoria della distribuzione (3).

Ma, come nello scambio, così nella distribuzione i due ordini di forze si governano a vicenda; e la produttività marginale dei singoli fattori, se è uno degli elementi che ne determinano la rimunerazione e se in talune circostanze di mercato può esercitare sull'altezza di essa un'azione preponderante, non è però quella che esclusivamente la regoli. La produttività marginale, anzi, dipende essa stessa dall'offerta d'ogni fattore, perchè quanto più questa è abbondante tanto più numerosi saranno gli impieghi cui quel fattore verrà applicato in ordine decrescente di efficienza; e l'equilibrio normale (nei lunghi periodi di tempo), e quindi il valore normale di ciascun fattore, tende a fissarsi in quel punto in cui produttività marginale e costo marginale si agguagliano (4).

---

(1) Cfr. loc. cit. e *Distribution and Exchange*, passim.

(2) Cfr. il cap. II del libro VI.

(3) *Ibid.*

(4) Cfr. i primi capitoli del libro VI, passim, ma specialmente § 288 (cap. I, § 10); §§ 290-2 (cap. II, §§ 1-3).

Digitized by Google

Lo studio delle cause, che agiscono sull'offerta dei fattori produttivi, non è però completo nei capitoli dei *Principî* che vi son dedicati. Il tema dell'interesse del capitale è appena toccato nelle sue generalità; nè di tutte le forze che si sprigionano dalla moderna organizzazione dell'industria e del lavoro è tenuto conto nel trattare dei profitti e dei salari (1). Questa ulteriore approssimazione alla complessa realtà della vita Marshall la riserbava ad un secondo volume; ed egli stesso si duole che l'indugio frapposto al suo apparire sia stato talora cagione di errate interpretazioni di alcune sue dottrine, facendo supporre complete argomentazioni che avevano carattere provvisorio e parziale, e facendo credere trascurate indagini che nel pensiero dell'autore solo più innanzi avrebbero potuto essere convenientemente trattate (2).

* * *

6. Uno dei concetti speciali, che Marshall ha con maggior sottigliezza rielaborati, è quello della rendita. Discernendo l'uno nel molto e il molto nell'uno, com'egli stesso si esprime (3), egli ha veduti per quali e quanti aspetti le altre forme di redditi si assomiglino alla rendita propriamente detta, e cioè abbiano carattere di un vantaggio differenziale goduto dal produttore (*Producer's surplus*), massime se questo vantaggio derivi dal possesso di qualità naturali o di altri elementi rari. Ma nello stesso tempo, rifiutandosi ad una estensione troppo generica del concetto di rendita, ha segnalate le differenze ideologiche e le diverse conseguenze di fatto che derivano dall'essere il fattore produttivo, dal quale il beneficio è ricavato, limitato in quantità e non aumentabile dagli sforzi dell'uomo, oppure non assolutamente limitato ed aumentabile, e dal potersi quest'aumento verificare in un breve od in un lungo periodo di tempo (4).

Per tal modo, riserbato il nome di rendita ai redditi differenziali fondati sul possesso di un agente naturale o di altri elementi rari e non riproducibili a volontà dell'uomo, il Marshall

(1) Vedi però per maggiori particolari su tali argomenti il citato discorso *Some aspects of competition* e il capitolo sulle *Trade Unions* aggiunto alle ultime edizioni di *The Economics of Industry*.

(2) Cfr. *Distribution and Exchange*, loc. cit., pag. 37.

(3) Cfr. *Principî*, § 43 in fine (libro I, cap. VI, § 4) e l'articolo *On Rent*, nell'*Economic Journal*, 1893, pag. 74.

(4) Cfr. il citato articolo *On Rent*, i capitoli VIII-X del libro V e le Note sulle analogie fra le rendite e le altre forme di redditi in fondo ai capitoli V e VIII del libro VI dei *Principî*.

Digitized by Google

dà il nome di *quasi-rendita* a quei soprarredditi che derivano dal possesso di un agente di produzione formato dall'uomo, ma la cui quantità deve considerarsi come *temporaneamente* fissa: fissa, cioè, entro un periodo di tempo che è breve rispetto a quello che occorrerebbe, perchè l'offerta di quel fattore produttivo potesse aumentare col crescere della domanda del prodotto ch' esso serve a creare. Il concetto di quasi-rendita sta così in mezzo, come un ponte di passaggio, fra quello di rendita propriamente detta e quello di profitto normale. Le quasi-rendite sono un'eccedenza netta simile alla rendita, in quanto derivano dalla limitazione di un agente produttivo entro un certo periodo di tempo. Ma perdono il carattere di eccedenza netta, se il periodo di tempo è pensato così lungo che l'offerta del fattore produttivo può crescere a sufficienza: in questo caso, infatti, le quasi-rendite influiranno su tale offerta e sul prezzo di domanda del fattore produttivo, e quindi sulle spese di produzione che dovranno sostenere i produttori, che di quel fattore si servono, e perciò sui loro profitti normali.

Oltre a questa discriminazione del concetto di rendita nel campo dei fenomeni produttivi e distributivi, nel quale era stato sinora applicato, il Marshall ha poi trasportato e nome e concetto anche nel campo dei fenomeni del consumo, ed ha chiamato *rendita del consumatore* il beneficio che questi ricava nel comperare una certa quantità di una data merce ad un prezzo minore di quello che per la stessa quantità egli sarebbe stato disposto a pagare (utilità relativa o differenziale di Dupuit). Con questo nuovo nome Marshall, se non ha rivelato un fenomeno prima ignorato, ha però ancora una volta messo in evidenza il parallelismo che corre fra fenomeni economici, che si ha l'abitudine di considerare come affatto diversi, sol perchè nella realtà ci si presentano sotto figure distinte. Rendita del consumatore e rendita del produttore ora, invece, ci appaiono come due aspetti d'un fatto istesso, cioè del beneficio risentito da chiunque, nello scambiare moneta contro merci o merci contro moneta, ottiene per ciascuna porzione della cosa acquistata una somma d'utilità (misurata in danaro) superiore alla somma di costo (misurato in danaro) che fu dovuto sostenere per acquistarla (1).

(1) Nelle edizioni posteriori dei *Principî* Marshall ha però quasi sempre sostituita l'espressione *Consumers' surplus* a quella di *Consumers' rent*. E ciò per analogia all'espressione *Producers' surplus*, che designa la categoria generale dei benefizi netti dei produttori, dei quali la rendita è un caso particolare.

Digitized by Google

Intorno a questi due concetti della quasi-rendita e della rendita del consumatore è opportuno spendere ancora qualche parola, sia perchè costituiscono uno dei contributi più personali di Marshall, sia perchè sono in parte ancora sotto discussione.

Un'obbiezione mossa a proposito della quasi-rendita è che questo vocabolo è causa di confusione, perchè, implicando una analogia fondata su di un solo elemento di somiglianza contro parecchi di dissomiglianza, confonde con la rendita un fenomeno di profitto, e propriamente un caso di profitto di congiuntura (1). Anche se il dissenso del prof. Nicholson, che ha sollevata questa obbiezione, non fosse, com'egli stesso afferma, che puramente di parole e di classificazione, non mi sembra ch'egli avrebbe colpito nel segno. Perchè, anzi, il concetto di quasi-rendita ci aiuta ad uscir fuori da talune confusioni che inevitabilmente si annidano nei concetti di rendita, interesse, profitto, salario, quando le distinzioni fra queste forme di redditi sono fatte non tanto in considerazione degli elementi di varia natura, di cui ciascuno di essi può essere costituito, quanto unicamente in considerazione delle classi di individui cui tali rimunerazioni sono attribuite, e della funzione principale che questi individui compiono nel processo produttivo. L'analisi economica moderna, per contro, tende a mettere sempre più in rilievo gli elementi distinti che in ciascuna figura di reddito sono insieme commisti; a far vedere come in ciò che si percepisce come rendita della terra vi sono talora anche elementi d'interesse, di profitto, di salario; ma come in ciò che si percepisce sotto ciascuna di queste altre forme, vi sono assai spesso elementi di pura rendita, dovuti cioè alla presenza, permanente o temporanea, di fattori limitati o rari.

Il prof. Nicholson osserva che il concetto di rendita implica tre elementi fondamentali: il derivare da un agente di produzione non formato dall'uomo; l'essere in tutti i casi un reddito differenziale; e l'essere, a parità delle altre circostanze, un reddito differenziale permanente. Laddove nella quasi-rendita non si rattrova che soltanto il secondo di questi elementi, poichè essa deriva da un agente di produzione formato dall'uomo e non è permanente. E quindi, egli dice, l'analogia fra rendita e quasi-rendita è così incerta, che non si giustifica la simiglianza del nome e l'accostamento dei due concetti.

---

(1) Cfr. NICHOLSON, *Principles of political Economy*, London, Black, 1902 (2ª ediz.), vol. I, pagg. 411-414.

Digitized by Google

Senonchè basta il secondo elemento — la qualità di reddito differenziale — a costituire una somiglianza sostanziale fra la rendita e la quasi-rendita. Gli altri due elementi riguardano l'origine e la durata di questo vantaggio differenziale; ed origine e durata si possono in una prima delineazione teorica considerare come elementi incidentali di fronte alla convenienza di raggruppare insieme due figure di reddito, che ***nonostante l'origine e la durata diversa***, hanno di comune un carattere sostanziale di grandissima importanza. L'essere, infatti, l'una e l'altra un reddito differenziale importa che ambedue siano una vera eccedenza netta; che nè l'una nè l'altra entrino — pel periodo di tempo in cui sono considerate — a far parte del costo del bene dalla cui produzione derivano; che per entrambe, in una parola, siano uguali un certo numero di condizioni influenti sulle forze da cui dipende la determinazione del valore. Entro ***un breve periodo di tempo***, infatti, è irrilevante che l'agente produttivo sia fornito piuttosto dalla natura che dall'uomo, ***se la sua offerta deve ritenersi come fissa;*** com'è irrilevante che quest'offerta potrà essere in seguito accresciuta, se si vuol contenere la considerazione del fenomeno entro quel periodo in cui l'aumentarla è impossibile. E perciò, riguardare le quasi-rendite come casi speciali di profitti vorrebbe dire ricadere in una confusione concettuale già superata, e distruggere un'analisi fatta appunto per stabilire le condizioni da cui il carattere di reddito differenziale procede (1).

Alcune riserve si possono invece fare sul modo di calcolare le quasi-rendite, e quindi sui confini che a tal concetto conviene assegnare. Nelle edizioni anteriori dei *Principî* le quasi-rendite erano esplicitamente agguagliate al risparmio di quella parte delle spese di produzione, che Marshall chiama costi supplementari. « L'entrata che in un lungo periodo (***in the long run***) copre i costi supplementari di un'azienda normalmente prospera, può in un periodo breve essere considerata come una quasi-rendita » (2). « Ogni eccedenza... su questo primo costo ha a primo

(1) Ciò però non toglie, come già altra volta ho osservato (cfr. il mio ***Costo di produzione***; *Bibl. dell'Econ.*, serie 4ª, vol. IV, parte 2ª, pag. 329), che, per evitare i malintesi, che ad ogni tratto risorgono in causa della generalizzazione della parola « rendita », sarebbe sommamente opportuno usare un altro vocabolo per designare le altre forme di « redditi differenziali », distinti dalla rendita della terra. Poichè l'espressione « reddito differenziale » non è sempre comoda ad usarsi, noi altri italiani potremmo adoperare in tal senso la parola « soprareddito », che è già accolta nel nostro linguaggio scientifico.

(2) *Principles*, 3ª ediz., pag. 435.

Digitized by Google

aspetto un'ovvia rassomiglianza con quell'eccedenza di valore del prodotto della terra sul costo speciale necessario a produrlo, che è la base della rendita nel significato comune; e perciò noi possiamo giustamente chiamarla una quasi-rendita » (1). Queste affermazioni così esplicite non sono più ripetute nel capitolo della quarta edizione in cui furono riuniti e rifusi i diversi passi attinenti alla quasi-rendita. Anzi, qui in un punto è detto che « l'affermazione che le quasi-rendite di un'azienda corrispondano ai suoi costi supplementari non è strettamente esatta »; ma subito è soggiunto: « benchè per molti scopi possa essere abbastanza prossima alla verità » (2); e la tendenza ad agguagliare le quasi-rendite ai costi supplementari si riappalesa poi in altri passi dov'è data la nozione generale della quasi-rendita. Così, nei due esempi, per mezzo dei quali nelle prime pagine del cap. IX del lib. V è spiegato il sorgere della quasi-rendita, questa è considerata come un'eccedenza sul primo costo del prodotto in un periodo breve di tempo; e in un altro punto è detto che l'entrata particolare derivante da agenti meccanici e da altri coefficienti di produzione, non aumentabili in un periodo breve di tempo, è l'eccedenza dell'entrata totale sul *primo costo* (3).

Ma che cosa si deve intendere per primo costo e per costo supplementare? e quali elementi di spesa debbono comprendersi nell'uno e quali nell'altro? Marshall riconosce che nè nella pratica industriale nè nella teoria vi è concordanza d'usi e di idee su tale soggetto (4) e che ogni produttore si comporta a tal riguardo diversamente, non tanto in ragione della natura della sua industria, quanto in ragione del tempo ch'egli calcola di star sul mercato (5); ma per conto proprio adopera l'espressione « primo costo », o costo speciale o diretto, in un significato ristrettissimo, comprendendovi soltanto la spesa per la materia prima, pei salari e pel logorìo delle macchine, occorsa nella produzione di una data quantità di merce, e relegando nel costo supplementare tutte le altre spese di carattere generale dipendenti dall'impianto e dall'amministrazione dell'azienda (6). Ora, questo significato così angusto dato all'espressione « primo costo »,

(1) *Principles*, pag. 436.
(2) Cfr. il § 244 (libro V, cap. IX, § 7).
(3) Cfr. la fine del § 218 (libro V, cap. V, § 6).
(4) Cfr. la fine del cap. IV del libro V; e il mio *Costo di produzione*, loc. cit., pagg. 70 e segg.
(5) Cfr. specialmente l'articolo *On Rent*, loc. cit.
(6) Cfr. la fine del cap. IV del libro V.

Digitized by Google

e questa scissione così recisa fra il primo costo e il costo supplementare, può nuocere, mi sembra, e alla saldezza teorica e all'utilità pratica del concetto di quasi-rendita, se poi questa viene considerata come un'eccedenza sul puro « primo costo ». Il carattere di « costi supplementari » andrebbe meglio attribuito alle spese di smercio (*cost of marketing* di Marshall); perchè tutte le spese fatte nel processo produttivo e pel fine immediato della produzione, tanto generali che speciali, debbono da un produttore accorto essere considerate come inseparabili ed equamente ripartite su tutta la massa della sua produzione. Una quasi-rendita calcolata al disopra del puro primo costo sarebbe il più delle volte, anche in un periodo brevissimo di tempo, una eccedenza netta affatto fittizia. La quota di spese generali che non si attribuisce alla porzione di prodotto, su cui la quasi-rendita è considerata, resta a gravare la porzione restante o i prodotti futuri. Nel secondo caso, quanto più alta sarà stata la somma considerata come quasi-rendita e quanto minore il numero di elementi compresi nel primo costo, tanto più urgente nel periodo successivo sarà pel produttore di coprire i costi supplementari lasciati scoperti, e quindi tanto minore in lui la possibilità di contare su di un'eccedenza netta in questo secondo periodo. In altri termini, si abbasserà per lui il livello del profitto normale, o si prolungherà il periodo di tempo, entro il quale il livello, che si aveva in mira, potrà essere raggiunto.

E nel primo caso, quanto più breve sarà il periodo di tempo che il produttore conta di restar sul mercato, tanto più indifferente sarà per lui il ripartire le spese generali su una maggiore o minore quantità di prodotto, e quindi di calcolare una quasi-rendita più alta o più bassa, perchè tanto più vicino sarà il momento in cui, ritirandosi dal mercato, egli dovrà calcolare l'eccedenza netta totale, tenendo conto dei costi totali.

È vero che assai spesso i produttori usano attribuire una diversa quota di spese generali e di spese di smercio alle singole unità di prodotto, sia che si tratti di unità eterogenee, per aver riguardo alle diverse condizioni della loro rispettiva domanda sul mercato; sia anche, talora, che si tratti di unità omogenee, quando, in tempi di domanda fiacca, si è costretti a non chiedere per il momento che il rimborso di alcuni capi di spesa su di una parte della produzione, salvo, naturalmente, a rifarsi sui prodotti futuri, allorchè la domanda sarà ridivenuta più attiva. Ma, come in questi casi di disuguale attribuzione di alcuni

Digitized by Google

elementi di costo fra una massa di prodotti, sarebbe fallace parlare di una eccedenza netta ricavata da una parte di essi, prima che, smerciata tutta la massa, non siasi operata la compensazione fra quelli che erano stati meno e quelli che erano stati più gravati di spese generali; così una quasi-rendita, calcolata *pro tempore* come un'eccedenza sul puro primo costo, in realtà sarà assai spesso, se non addirittura nulla, certo minore di quanto in quel momento si faccia apparire. Del resto, nella stessa pratica industriale la tendenza più moderna e più corretta è quella di « localizzare » per quanto più è possibile le spese di produzione; cioè a dire, attribuire ad ogni unità tecnica (macchina, operazione, parte dell'azienda) tutte le spese speciali che ad esse si riferiscono ed una congrua porzione delle spese generali. Pel quale procedimento scompaiono, come categorie chiuse e distinte, le figure di primo costo, costo supplementare, ecc., e per ogni unità tecnica, per ogni operazione del processo produttivo si ha invece un costo totale, sintesi di tutti gli elementi di spesa riferibili a quell'unità o a quella operazione (1). In altre parole, come Marshall stesso riconosce, il produttore tende a considerare come sua unità marginale non un certo numero di prodotti, ma un'intera operazione produttiva (2); e ciò non può che giovare all'estimazione esatta dei suoi guadagni presenti e delle sue prospettive future, che correrebbero invece il rischio di essere eccessivamente sopravalutati o sottovalutati con un diverso sistema di attribuzione dei costi.

Ristretti alquanto i limiti, entro i quali le quasi-rendite debbono essere calcolate, il concetto generale di quasi-rendita può, per contro, esser rinsaldato ed esteso dalla considerazione particolareggiata delle cause che producono un differenziamento più o meno duraturo fra i costi di aziende diverse.

A somiglianza di quanto si fa nella teoria della rendita, nella quale tali cause s'usano condensare nelle due circostanze della diversa « fertilità » o della diversa « posizione », nella dottrina degli altri redditi differenziali il sorgere di questi si suole attribuire alla presenza di speciale « abilità » o « efficacia » in un agente umano o tecnico.

Queste parole hanno i pregi e i difetti di tutte le parole generiche e astratte: servono cioè assai bene a comprendere e

(1) Cfr. il mio *Costo di produzione*, loc. cit., pagg. 97-99.
(2) Cfr. il § 218 dei *Principî* (libro V, cap. V, § 6).

Digitized by Google

ad esprimere in breve una moltitudine di concetti simili, *quando questi concetti sono noti;* ma rischiano di acquistare coll'uso un significato convenzionale più ristretto, che fa dimenticare i concetti che dentro vi sono compresi e preclude la via ad altre inclusioni analogiche (1). Così, non soltanto l'abilità in istretto senso può esser fonte di redditi differenziali aventi la natura di quasi-rendite, ma, ad esempio, l'età stessa di un'azienda rispetto alle altre; perchè l'essere antica può talora importar vantaggi che le più giovani non potranno acquistare che col tempo, come l'essere giovane può, di rimando, importarne altri che le più vecchie non possono procurarsi che con spese e con un lungo processo di riadattamento. E l'equilibrio interno di una intrapresa, cioè il complesso e la stabilità dei rapporti fra le diverse categorie di persone che cooperano alla produzione, può essere un'altra fonte di beneficio. Avere una maestranza disciplinata può in taluni momenti, in cui si richieda continuità di lavoro, essere ugualmente, o più vantaggioso, che averne una particolarmente abile, ma scontenta e irrequieta; e questo beneficio può considerarsi come una quasi-rendita del capitale investito nell'educazione degli operai e nel suscitare e coltivare in essi il sentimento e l'interesse di attaccamento all'azienda, per mezzo di casse di soccorso, pensioni ed altri istituti di previdenza o per mezzo di premi sull'esecuzione del lavoro. E il tenere riuniti nella stessa azienda più processi produttivi, che altrove si compiono disgiuntamente, può, come dimostra la storia recente di alcune forme di sindacati e delle grandi intraprese in genere, valere quanto e più che il possedere un'abilità speciale in uno solo di essi.

Ed altri esempi sarebbe facile recare, per mostrare qual largo campo all'applicazione del principio della quasi-rendita può aprire l'analisi concreta delle variazioni differenziali nei costi di produzione.

* * *

7. Delle obbiezioni mosse alla teoria della *rendita del consumatore* dallo stesso professore Nicholson alcune toccano la possibilità di misurare in moneta l'utilità marginale o totale d'un bene; altre la comparabilità dell'utilità risentita da indi-

(1) Cfr. il mio *Costo di produzione*, loc. cit., pagg. 329 e segg.

Digitized by Google

vidui diversi; altre infine i servigi che quel concetto può rendere nella trattazione teorica e nella soluzione pratica di problemi economici (1). Alcune di queste difficoltà, come la seconda, furono eliminate nella discussione stessa dell'argomento, essendo apparso che il Marshall non aveva preteso di comparare e sommare la rendita del consumatore di individui diversi per gusti e per mezzi, ma si era sempre riferito o a un individuo solo o al massimo ai tipi medî di una classe d'individui, presso i quali, per la identità dei gusti e dei redditi, potesse reputarsi uguale l'utilità marginale della moneta. E questa è una legittima supposizione, non soltanto perchè noi non potremmo mai giungere ad una qualsiasi valutazione degli effetti di una variazione di prezzi, se non pensassimo gl'individui, che ne son tocchi, divisi in gruppi omogenei sotto l'aspetto dei gusti e del reddito; ma perchè nella realtà stessa, nonostante le diversità di condizioni individuali, il costume, le consuetudini della vita, e tutte le forze che in una società sviluppano l'istinto d'imitazione e cospirano all'agguagliamento dei singoli, creano senza posa di questi gruppi d'uguali.

Si esagererebbe ad arte, quindi, la difficoltà se ad ogni istante, e nelle soluzioni all'ingrosso per scopi pratici, e, peggio, nella delineazione teorica di siffatti problemi, noi ponessimo avanti la pregiudiziale agnostica, che le pecularità proprie di ciascun individuo non permettono di far valutazioni di tal genere. Tanto più, poi, che anche altre questioni sociali (morali, politiche, giuridiche ecc.) sono di necessità trattate e risolute in considerazione di gruppi d'individui, i quali si suppongono avere una medesima sensibilità morale, politica, giuridica, ecc.; e che nelle questioni economiche i mezzi di analisi, che noi possediamo, ci consentono assai meglio che nelle altre di fare una discriminazione di gruppi più o meno sottile (ad esempio, per mezzo delle indagini statistiche sulla ripartizione dei redditi e sulla media dei consumi), a seconda della natura del problema e della precisione di risultati a cui vogliamo arrivare.

---

(1) La parte sostanziale della discussione sulla rendita del consumatore è contenuta negli scritti seguenti: MARSHALL, *Principî*, libro III, cap. VI e libro V, cap. XII; NICHOLSON, *Principles of political Economy*, vol. I, 2ª ediz., pagg. 57-65; EDGEWORTH, *Prof. Nicholson on Consumers' Rent* (nell'*Economic Journal*, 1894, pagg. 151 e segg.); NICHOLSON, *The measurement of utility by money* (*Ibid.*, pagg. 342 e segg.); BARONE, *Sulla « Consumers' Rent »* (nel *Giornale degli Economisti*, 1894, fasc. di Settembre, pagg. 211 e segg.); PIGOU, *Some remarks on utility* (nell'*Economic Journal*, 1903, pagg. 58 e segg.).

Digitized by Google

Nell'obbiezione, invece, che concerne la misura dell'utilità per mezzo della moneta, s'annida un dissenso più radicale che trascende i limiti della questione della rendita del consumatore. Dire che un individuo sarebbe disposto a dare tre lire e non più per una dose d'un certo bene, significa al massimo, osserva il Nicholson, che in quel momento egli stima uguali l'utilità di quella dose di bene e di quella quantità di moneta, ma non chiarisce *quanto* egli stimi utili o piacevoli le due cose (1).

Certo, l'uso del concetto di utilità in Economia s'imbatte spesso con la difficoltà della mancanza di un'unità di ragguaglio e di misura. E ciò è proprio anche di altri concetti, come quello di costo, tanto che, se noi vogliamo adoperarli a significare una reale quantità di piacere e di pena, dobbiamo per lo meno metterci d'accordo nel riferirli ad una unità convenzionale, aspettando che la fisio-psicologia c'illumini maggiormente sulla natura e la misurabilità delle nostre sensazioni. Ma il Marshall, che ci tiene a non confondere troppo i calcoli economici coi calcoli edonistici, non aspetta neppur tanto, bastandogli di poter considerare come uguali quelle soddisfazioni, il cui rispettivo desiderio costituisce un movente d'agire ugualmente forte per uomini simili e in condizioni simili (2). Egli quindi non si preoccupa di conoscere il *quantum* di piacere che un individuo ricava dal possesso di una dose d'un certo bene o della corrispondente somma di danaro, nè crede, anzi, che ciò sia direttamentente conoscibile: ma reputa che — *per i fini dell'indagine economica* — la quantità di moneta, che un individuo è disposto a sacrificare per conseguire una certa soddisfazione, esprime sufficientemente bene l'intensità del desiderio di quella soddisfazione; talchè per lo stesso individuo, in condizioni uguali, può pensarsi che l'esser disposto a sacrificare per una dose d'un certo bene una quantità doppia di moneta che per una dose successiva, significa che dal possesso dell'una egli si aspetta, *ceteris paribus*, una soddisfazione doppia che dal possesso dell'altra. Se, ora, egli può ottenere tutt'e due le dosi allo stesso prezzo della seconda, egli consegue un'*eccedenza di soddisfazione*, che è appunto la rendita del consumatore. L'obbiezione, quindi, del prof. Nicholson passa al disopra della questione della rendita del consumatore e ne involge una più ampia, la quale, però, non tocca il Marshall, quando si tenga

(1) *Principles*, I, pag. 59.
(2) Cfr. i §§ 33 e 34 dei *Principî* (libro I, cap. V, §§ 3 e 4).

Digitized by Google

presente in che senso e in quali limiti egli faccia intervenire la moneta come misura dell'utilità (1).

Ma, si soggiunge, col procedere negli scambi si eleva l'utilità marginale della moneta, e quindi non è esatto calcolare la rendita del consumatore come se questa utilità fosse costante. Si osservi, però, che ciascun individuo, nello stabilire la sua scala di domanda di dosi successive d'un dato bene, tiene già conto della crescente utilità marginale della moneta ch'egli deve cedere di volta in volta. S'egli si considera disposto a dare 3 lire per una prima unità di quel bene e solo 2 per una seconda unità, questo distacco fra 3 e 2 è nella sua mente determinato non soltanto dall'utilità decrescente di quel bene per lui, ma anche dall'utilità crescente ch'egli attribuisce alle lire rimastegli dopo avere, effettivamente o idealmente, spese le prime tre (2). E

(1) S'immagini che un distributore automatico regali un pezzo di cioccolatte a chiunque riesca a muovere un manubrio con uno sforzo considerevole, segnato su di un quadrante dallo spostarsi di una lancetta da 0 a 60. Evidentemente, la pena cagionata dallo sforzo sarà diversa non soltanto per individui diversi, ma anche per lo stesso individuo in giornate e condizioni diverse, e tale anche la soddisfazione ricavata dal pezzo di cioccolatte. Nè sarebbe possibile misurare con una stessa unità quella pena e quella soddisfazione. Ma non è questo sottile calcolo edonistico che interessa al Marshall. A lui basta stabilire che vi sono individui i quali valutano la soddisfazione, che aspettano dal pezzo di cioccolatte, almeno tanto da indurli a fare lo sforzo occorrente per muovere la lancetta da 0 a 60. E per i fini dell'indagine economica ciò è in massima sufficiente, perchè si tratta di conoscere in che modo e in che misura i nostri bisogni stimolino le nostre attività; e non è scorretto dire che 60 gradi (di sforzo) misurano l'utilità che il pezzo di cioccolatte ha per quegli individui. Se, ora, il distributore si contenta di cedere il cioccolatte contro uno sforzo segnato dallo spostamento della lancetta da 0 a 40, ciascuno di quegli individui risparmierà 20 gradi (di sforzo) e questa sarà la loro rendita di consumatori. Certo, questo risparmio di sforzo sarebbe risentito dal bambino diversamente che dall'adulto, e dal debole diversamente che dal forte; e perciò noi dovremo esser cauti a non fare confronti di tali risparmi se non riferendoli allo stesso individuo, *ceteris paribus*, o a individui simili, o al massimo ai tipi medî di gruppi numerosi, se la natura del problema non richiede che si tenga stretto conto delle differenze individuali.

(2) L'individuo, che si provvede di cioccolatte al distributore automatico della nota precedente, può pensare che, dopo averne preso un primo pezzo con uno sforzo di 60, egli non si sentirà disposto a prenderne un secondo se non con uno sforzo di 40 al massimo. Nel calcolare nella sua mente questo grado di sforzo, l'individuo terrà conto congiuntamente e della minor soddisfazione, che ricaverà da un secondo pezzo di cioccolatte, e dalla stanchezza risentita in seguito al primo sforzo fatto. Se prescindesse da questo secondo elemento, egli valuterebbe il secondo pezzo di cioccolatte come degno di uno sforzo, poniamo, di 50. Ora, se il distributore gli dà i due pezzi di cioccolatte contro uno sforzo di 40 per ciascuno, egli reputerà d'aver fatto un guadagno di 20; mentre se, non tenendo conto della stanchezza, avesse reputato il secondo

Digitized by Google

quindi, allorchè la rendita del consumatore è calcolata su scale di domande congegnate a questo modo, le variazioni della utilità marginale della moneta già sono state tenute in conto nella costruzione stessa della scala, cioè nella determinazione dei prezzi che l'individuo è disposto a pagare per ogni successiva dose del bene.

Queste obbiezioni di principio adunque, benchè acute, non valgono a scalzare la dottrina della rendita del consumatore, ma servono tuttavia ad accentuare le cautele con le quali essa dev'essere interpretata ed applicata. Nè, rimasto saldo il principio, ha grande valore argomentativo la dimanda: a che serve mai sommare le rendite di consumatore guadagnate da un individuo nello spendere le diverse parti del suo reddito, e dire che l'utilità di un reddito, ad esempio di dieci mila lire, è di centomila? A ciò fu giustamente risposto che un'affermazione simile in senso assoluto non significa nulla, ma che quel calcolo può servire a confrontare la somma di soddisfazioni che uno stesso individuo può con lo stesso reddito procurarsi in luoghi diversi, e specialmente in tempi diversi dopo una variazione di prezzi cagionata, ad esempio, da una imposta (1).

Senonchè, nell'applicare il principio della rendita del consumatore alla misura degli effetti dipendenti da una variazione nel

---

pezzo come degno di 50 gradi di sforzo, il suo guadagno sarebbe stato di 30. Dunque, la sua rendita di consumatore si trova già minorata per effetto dell'aver tenuto conto della maggiore penosità del secondo sforzo in confronto del primo.

Sottilizzando, si potrebbe osservare che, quand'egli ottiene i due pezzi di cioccolatte ad uno sforzo di 40 per uno, non risparmia soltanto 20 gradi di sforzo, ma risente dopo il primo sforzo di 40 una stanchezza minore di quella che avrebbe risentita dopo un primo sforzo di 60; e questo risparmio di stanchezza può valutarsi in gradi di sforzo ch'egli sarebbe ancora disposto a sostenere. Ciò è vero, e tradotto in termini di moneta val quanto dire che un individuo, il quale può comperare a 2 lire una dose di bene ch'egli sarebbe disposto a pagare 3 lire, con la lira risparmiata non risparmia soltanto una quantità di costi uguale a quella che ha dovuto sostenere per guadagnare ciascuna delle due lire precedenti, ma anche una quantità di costi addizionali che avrebbe dovuto sostenere per effetto della maggiore penosità del lavoro occorrente a guadagnare la terza lira. Ma nella generalità dei casi, queste piccole quantità possono trascurarsi; benchè la loro importanza può diventar notevole nel caso di una forte diminuzione del prezzo di una merce di largo consumo.

(1) Cfr. NICHOLSON, *Principles*, I, pag. 58; MARSHALL, *Principî*, § 103 (libro III, cap. VI, § 2).

Un'obbiezione che sarebbe radicale, ma in direzione opposta a quella indicata nel testo, è stata sollevata dal prof. Gobbi (*Giornale degli Economisti*, aprile 1904, pagg. 300 e segg.). Secondo il Gobbi « la rendita del consumatore rispetto a tutta la massa dei prodotti acquistati è *zero* »; essa è « una quan-

Digitized by Google

prezzo di una merce — (e questo è il campo in cui, secondo il Marshall stesso, il suo uso sarebbe più opportuno e proficuo) — non bisogna passar troppo leggermente di sopra alle difficoltà, spesso gravissime, che discendono dal fatto che la variazione di un prezzo trae con sè la variazione di molti altri. Nè si deve mai dimenticare che, poichè le domande dei nostri consumi sono in genere tutte insieme congiunte, l'aumento di prezzo di una merce, riducendo le disponibilità per l'acquisto di tutte le altre, tocca anche le rendite di consumatore che si guadagnavano in queste altre. Il caso presentato da Marshall come un'eccezione, che, cioè, l'aumento del prezzo del pane ne fa aumentare il consumo nelle famiglie povere, costringendole ad abbandonare il consumo della carne e d'altri cibi più cari (1), mi sembra, invece, che, *mutatis mutandis*, sia da tener presente come la regola di ciò che avviene nella realtà. E perciò mi sembra che la sua affermazione, a tutta prima davvero paradossale, che « se da una qualsiasi classe d'individui deve prelevarsi spietatamente una data somma complessiva a titolo d'imposta, un'imposta collocata sulle merci necessarie distrugge una minor quantità di rendita di con-

---

tità che conservata in un acquisto si esaurisce in un altro ». « La spiegazione, dice, riesce facile con questa rappresentazione:

A C D E B

« Sia A B il reddito di una persona per un dato periodo di tempo; supponiamola disposta a spendere A B per un prodotto che ottiene per A C, poi C B per uno che ottiene per C D, poi D B per uno che ottiene per D E, e così via: la rendita del consumatore che era C B dopo l'acquisto del primo prodotto, si riduce a D B, poi ad E B, e coll'acquisto dell'ultimo prodotto in cui si impiega l'ultima lira disponibile deve ridursi per forza a zero. Nessuna difficoltà deriva dal tener conto di ciò che si risparmia, giacchè il risparmio non è che un acquisto di prodotti futuri ».

Ma qui non è tenuto conto delle utilità acquistate con lo spendere il reddito. Calcolandole, ne vien fuori che, speso tutto il reddito, la rendita del consumatore è per lo meno uguale a C B + D B + E B. Il prof. Gobbi non considera la rendita del consumatore che come una somma di moneta, perchè « la differenza fra la somma di moneta che uno avrebbe pagato e quella che egli paga è una somma di moneta ». Ed egli dice che « la rendita del consumatore, secondo la definizione del Marshall, è l'eccesso del prezzo che una persona sarebbe disposta a pagare piuttosto che star senza una cosa, su quello che essa effettivamente paga ». Ma questa è una definizione ellittica, a traverso la quale deve leggersi il concetto completo che è quest'altro: la rendita del consumatore (cioè l'eccesso del prezzo, ecc.) è la *misura economica dell'eccedenza di soddisfazione* che l'individuo ricava dalla differenza fra la soddisfazione tratta dalla dose di bene acquistato e la soddisfazione ch'egli sacrifica nel pagarne il prezzo (cfr. i primi periodi del cap. VI del libro III dei *Principî* di MARSHALL).

(1) *Principî*, § 105 (libro III, cap. VI, § 4).

Digitized by Google

sumatore che una collocata sulle merci di lusso » (1), sia una deduzione tratta avendo riguardo ad un solo elemento, senza tener conto delle successive conseguenze. Onde il lasciarla là così nuda e cruda non è prudente, per il pericolo che qualcuno la pigli come un accettabile canone di tassazione.

È infatti vero, come il Marshall dimostra in quel luogo, che un'imposta collocata su di una merce prodotta a costi costanti distrugge una minor rendita di consumatori, quando la domanda di questa merce è relativamente rigida che non quando è elastica. E ciò s'intende facilmente: se una domanda è relativamente rigida rispetto a una data serie di prezzi, vuol dire che pochi saranno coloro che preferiranno abbandonare il consumo della merce piuttosto che pagare il prezzo più elevato della serie; mentre l'essere la domanda elastica in quel punto vorrà dire che molti, piuttosto che pagare il prezzo, saranno disposti a lasciare la merce; e quindi a quel prezzo andrà distrutta tutta la rendita di consumatori di cui questi molti godevano. Ma questa osservazione non giustifica che un'affermazione prudente e, del resto, intuitiva rispetto alla minore o maggior perdita di rendita del consumatore *su quella merce*, a seconda della minore o maggiore elasticità della sua domanda. Ma non di più; poichè, se si pone la scelta fra il colpire coll'imposta una merce necessaria (a domanda rigida) o una merce di lusso (a domanda elastica), non si può non considerare che i molti, i quali pagheranno il più alto prezzo pur di non abbandonare il consumo della merce necessaria, dovranno per tal fatto abbandonare il consumo di altre merci, e quindi perdere le rendite di consumatori che in esse guadagnavano; mentre i molti, che lascieranno il consumo della merce di lusso per non pagarne il più alto prezzo, potranno col danaro risparmiato intensificare altri loro consumi. Fuor di dubbio, è difficile calcolare tutti questi elementi per determinare in qual caso sarebbe maggiore la perdita di rendita di consumatore nel complesso del gruppo; ma questa difficoltà non può certo consigliare a trascurarli affatto nel misurare gli effetti economici di un'imposta.

Ugualmente, solo con molte restrizioni, e solo dopo un calcolo, forse impossibile nella realtà, di tutte le forze operanti, si potrebbe accettare quest'altro principio enunciato dal Marshall: che la soddisfazione complessiva di una collettività potrebbe

(1) *Principî*, § 261 (libro V, cap. XII, § 4), nota 1ª.

Digitized by Google

essere portata ad un livello superiore a quello raggiunto per opera del libero giuoco della domanda e dell'offerta, se lo Stato, col ricavo di un'imposta collocata sulle merci prodotte a costo crescente, concedesse premi alla produzione di quelle che obbediscono intensamente alla legge del costo decrescente (1).

Se si pensa che fra le merci prodotte a costo crescente v'è la maggior parte di quelle che costituiscono i nostri consumi necessari, mentre fra quelle prodotte a costo decrescente v'è un gran numero di quelle che rientrano nei nostri consumi voluttuari, risorge qui l'osservazione fatta per il caso precedente. E risorge con l'aggravante che il gruppo di individui, il quale consuma quasi esclusivamente l'una specie di merci, è distinto dall'altro, il quale consuma anche l'altra specie in larga misura, di guisa che, a tutta prima, si distruggerebbe una parte della rendita di consumatori dei più poveri e si aumenterebbe quella dei più ricchi; e il calcolo del guadagno complessivo del gruppo sarebbe reso difficilissimo dal fatto che, come Marshall stesso riconosce, una stessa somma monetaria di rendita del consumatore non significa una stessa quantità di soddisfazione per ogni individuo, povero o ricco che sia.

Ma, per tenerci strettamente ai termini in cui il principio è stato enunciato, noi possiamo anche prescindere da queste considerazioni, e supporre che la distinzione fra merci prodotte a

(1) Cfr. *Principî*, § 263 (libro V, cap. XII, § 6). Il Marshall non manca di accennare alla questione se sia o no conveniente accentuare l'intervento dello Stato nella produzione e nella distribuzione, ma ne prescinde, per esaminare i soli aspetti prettamente economici del problema. E al principio enunciato non attribuisce che una importanza « provvisoria », che sarebbe poi stata ridotta in più giusti confini dai successivi studi sull'imposta. Le osservazioni quindi, che noi faremo, non sono tanto una critica quanto un'indicazione delle cautele con cui quel principio va accolto. Qualcuna delle affermazioni del Marshall in quel capitolo è già stata troppo generalizzata, non solo oltre lo spirito, ma oltre le parole dell'autore. Così non mi sembra ch'egli abbia detto che ogni imposta sui consumi apporta allo Stato vantaggi minori della rendita di consumatore che sottrae al contribuente (sul quale assunto è fondato il citato articolo del Gobbi), ma soltanto che un'imposta sulla spesa (cioè su tutti i consumi) distrugge una maggior quantità di rendita di consumatore che una prelevata sulle sole merci prodotte a costo crescente. Il che è ovvio, una volta accettata la sua dimostrazione, che un'imposta su di una merce prodotta a costo decrescente distrugge sempre una quantità di rendita di consumatore maggiore del ricavo trattone dallo Stato, mentre un'imposta su di una merce prodotta a costo crescente distrugge talvolta una quantità di rendita di consumatore minore del ricavo trattone dallo Stato. E in questo stesso senso, mi pare, deve anche intendersi l'affermazione del prof. Edgeworth, a pag. 568 dell'*Economic Journal*, vol. VII.

Digitized by Google

costo crescente e a costo decrescente non corrisponda neppure *grosso modo* a quella fra merci di consumo necessario e di consumo voluttuario, che le une e le altre siano prodotte parte a costi crescenti e parte a costi decrescenti in proporzioni corrispondenti all'intensità del rispettivo consumo, e che fra i membri della collettività non vi siano differenze nella estimazione della rendita di consumatori.

In questo caso, cresciuta per effetto del premio la rendita di consumatori sulle merci prodotte a costo decrescente, è naturale che verso di esse si precipiti la domanda del gruppo. Diminuirà quindi la domanda delle merci prodotte a costi crescenti, e questo ne farà ribassare rapidamente il prezzo, onde nuovamente crescerà la rendita di consumatori guadagnabile su di esse e ne aumenterà la domanda. Ma nel frattempo, per effetto dell'imposta sulle merci prodotte a costo crescente, i produttori (capitalisti e salariati) di queste saranno stati danneggiati, e la limitazione subìta dai loro mezzi, intascati in parte dai produttori delle merci a costo decrescente, impedirà ad essi di intensificare il loro consumo di queste. Dippiù, allettati dal premio, se v'è sul mercato mobilità perfetta di capitale e di lavoro, i produttori delle merci a costo crescente vorranno passare alla produzione delle merci a costo decrescente, e quindi diminuirà il fondo dei premi nello stesso tempo in cui cresce il numero di coloro ai quali dovrebbero essere pagati! In sostanza, un nuovo equilibrio dovrà stabilirsi nella domanda e nell'offerta dei due ordini di merci; e questo equilibrio, supposto un gruppo d'individui simili, tenderà a disporsi intorno al punto in cui la rendita di consumatori sia uguale per ciascuna merce, tenuto conto della rispettiva intensità del consumo di ciascuna di esse nel gruppo.

Ma, nella supposizione d'un gruppo d'individui simili, questo equilibrio non sarebbe stato raggiunto per opera delle sole forze della domanda e dell'offerta? Sembra dunque che l'intervento dello Stato per accrescere la somma di soddisfazione complessiva possa avere un'efficacia correttiva solo quando non si tratti di una collettività di uguali. In tal caso, infatti, per la diversa estimazione della rendita di consumatori presso gl'individui in condizioni diverse e per la disparità dei loro consumi a seconda dei loro mezzi, potrebbe darsi che la somma di soddisfazione complessiva, raggiunta al punto d'equilibrio della domanda e dell'offerta, fosse ancora suscettibile di accrescimento coll'aumentare le rendite di consumatori dei più poveri. Ma d'altra parte, se

Digitized by Google

l'azione correttiva dello Stato deve operare entro un gruppo di individui disuguali, ricompaiono le difficoltà accennate innanzi circa la valutazione della rendita di consumatori dei singoli e la distinzione fra consumi necessari e consumi voluttuari. E quindi, è prudente interpretare ed applicare il principio enunciato dal Marshall in questi ristretti confini, segnati dalla presenza cumulativa delle condizioni seguenti: la somma di soddisfazione collettiva può essere accresciuta mediante il prelevamento di un'imposta su di una merce prodotta a costo crescente, e che costituisce un consumo voluttuario dei più ricchi, per concedere agevolazioni alla produzione di altre merci, prodotte a costi decrescenti e che entrano fra i consumi necessari dei più poveri. E in tali limiti sembra che l'azione del principio già sia stata intravveduta dal grosso buon senso a cui s'ispira la prassi tributaria.

Luglio-Ottobre 1904.

Digitized by Google

BIBLIOGRAFIA

Opere principali di PAOLO LEROY-BEAULIEU

1868. De l'état moral et intellectuel des populations ouvrières et de son influence sur le taux des salaires (Della condizione morale e intellettuale delle popolazioni operaie e della sua influenza sul saggio dei salari), Paris.

1869. Recherches économiques sur les guerres contemporaines (Ricerche economiche sulle guerre contemporanee), Bruxelles.

1872. La question ouvrière au XIXe siècle (La questione operaia nel sec. XIX), Paris, 2ª ediz., 1882.

1872. L'administration locale en France et en Angleterre (L'amministrazione locale in Francia e in Inghilterra), Paris.

1873. Le travail des femmes au XIXe siècle (Il lavoro delle donne nel sec. XIX), Paris.

1874. La colonisation chez les peuples modernes (La colonizzazione presso i popoli moderni). Paris, 5ª ediz., 1902. Traduzione nella *Biblioteca di Scienze politiche*, 2ª serie.

1877. Traité de la Science des Finances (Trattato di Scienza delle Finanze). Paris, 7ª ediz., 1905. Trad. nella *Biblioteca dell'Economista*, 3ª serie, vol. X, parte 1ª.

1881. Essai sur la répartition des richesses et sur la tendance à une moindre inégalité des conditions (Saggio sulla ripartizione delle ricchezze e sulla tendenza a una minore disuguaglianza di condizioni), Paris, 4ª ediz., 1897.

1883. Le Collectivisme, examen critique du nouveau socialisme (Il Collettivismo, esame critico del nuovo socialismo), Paris, 4ª ediz., 1903.

1887. L'Algérie et la Tunisie (L'Algeria e la Tunisia), Paris, 2ª ediz., 1897.

1888. Précis d'Économie politique (Sunto d'Economia politica). Paris, 7ª edizione, 1900. Traduzione nella *Biblioteca di Scienze politiche*, vol. VII.

1889. L'État moderne et ses fonctions (Lo Stato moderno e le sue funzioni), Paris, 3ª ediz., 1900.

1896. Traité théorique et pratique d'Économie politique (Trattato teorico-pratico di Economia politica). Paris, 3ª ediz., 1900. Traduz. nella *Biblioteca dell'Economista*, 4ª serie, vol. IX, parte 1ª.

1904. Le Sahara, le Soudan et les chemins de fer transahariens (Il Sahara, il Soudan e le ferrovie transahariane), Paris.

Più numerosi articoli nell'*Économiste français*, nel *Journal des Économistes*, in *Séances et Travaux de l'Académie des Sciences morales et politiques* e altre Riviste.

Digitized by Google

Opere principali di GUSTAVO SCHMOLLER

Per un elenco completo degli scritti minori di SCHMOLLER sino al 1900 si consulti l'*Handwörterbuch der Staatswissenschaften* di CONRAD.

1860. Zur Geschichte der nationalökonomischen Ansichten in Deutschland während der Reformationsperiode (Sulla storia delle dottrine economiche in Germania durante la Riforma), nella *Zeitschrift für Staatswissenschaft.*

1862. Der französische Handelsvertrag und seine Gegner (Il trattato di commercio francese e i suoi avversari), Frankfurt.

1863. Die Lehre vom Einkommen in ihrem Zusammenhang mit der Grundprincipien der Steuerlehre (La teoria del reddito nelle sue connessioni coi principî fondamentali della teoria dell'imposta), nella *Zeitschrift für Staatswissenschaft.*

1864. Statistisches über den Anwachs des Kapitalvermögens in Genf (Notizie statistiche sull'aumento del capitale in Ginevra), nel *Jahrbuch für Nationalökonomie und Statistik.*

1864. Die Arbeiterfrage (La questione operaia), nei *Preussische Jahrbücher.*

1866. Die ländliche Arbeiterfrage mit besonderer Rücksicht auf die norddeutschen Verhältnisse (La questione dei lavoratori della terra con speciale riguardo alle condizioni della Germania settentrionale), nella *Zeitschrift für Staatswissenschaft.*

1870. Zur Geschichte der deutschen Kleingewerbe im XIX Jahrhundert (Per la storia delle piccole industrie tedesche nel secolo XIX), Halle.

1871-75. Das Städtewesen unter Friedrich Wilhelm I (La vita delle città sotto Federico Guglielmo I), nella *Zeitschrift für preussische Geschichte und Landeskunde.*

1872. Arbeitseinstellungen und Gewerkvereine. Referat auf der Eisenacher Versammlung über die Soziale Frage (Scioperi e unioni operaie. Relazione alla Conferenza di Eisenach sulla Questione sociale), nelle *Verhandlungen der Eisenacher Versammlung*, ecc. Leipzig.

1873. Die Entwickelung und die Krisis der deutschen Weberei in XIX Jahrhundert (Lo sviluppo e la crisi dell'industria della tessitura in Germania nel secolo XIX), Berlin.

1875. Strassburgs Blüte und die volkswirthschaftliche Revolution im XIII Jahrhundert (Strasburgo e la rivoluzione economica nel secolo XIII), Strassburg.

1875. Strassburg zur Zeit der Zunftkämpfe und die Reform seiner Verfassung und Verwaltung im XV Jahrhundert (Strasburgo al tempo delle lotte delle corporazioni artigiane e la riforma della sua costituzione e della sua amministrazione nel XV secolo), Strassburg.

1879. Die strassburger Tucher- und Weberzunft. Ein Beitrag zur Geschichte der deutschen Weberei und des deutschen Gewerberechts vom XIII bis XVII Jahrhundert (La corporazione dei pannaiuoli e dei tessitori di Strasburgo. Contributo alla storia dell'industria della tessitura in Germania e del diritto industriale tedesco dal secolo XIII al XVII), Strassburg.

1881. Theorie und Praxis der deutschen Steuerreform (Teoria e pratica della riforma tributaria in Germania), nel *Jahrbuch für Gesetzgebung, Verwaltung und Volkswirthschaft.*

1882. Die amerikanische Konkurrenz und die Lage der mitteleuropaïschen besonders der deutschen Landwirthschaft (La concorrenza americana e le condizioni dell'agricoltura dell'Europa centrale e specialmente della Germania), *ibidem.*

Digitized by Google

1882. Das deutsche Tabakmonopol (Il monopolio del tabacco in Germania), *ibidem.*

1883. Der deutsch-italienische Handelsvertrag vom 2 Mai 1883, ecc. (Il Trattato di commercio italo-tedesco del 2 maggio 1883, ecc.), *ibidem.*

1884-87. Studien über die wirthschaftliche Politik Friedrichs des Grossen und Preussens überhaupt von 1680-1786 (Studi sulla politica economica di Federico il Grande e della Prussia in generale dal 1680 al 1786), *ibidem.*

1885. Analekten und Randglossen zur Debatte über Erhöhung der Getreidezölle (Analecta e note marginali nella discussione sull'aumento dei dazi sui cereali), *ibidem.*

1886. Ueber innere Kolonisation mit Rücksicht auf die Erhaltung und Vermehrung des mittleren und kleineren Besitzes (Sulla colonizzazione interna con riguardo alla conservazione e all'incremento della media e della piccola proprietà), negli *Schriften des Vereins für Sozialpolitik*, vol. XXXIII.

1887. Ueber eine andere Gestaltung des Studiums der Wirthschaftswissenschaft (Su di un diverso ordinamento dello studio della scienza economica), nel *Jahrbuch für Gesetzgebung*, ecc.

1888. Der Kampf des preussischen Königtums um die Erhaltung des Bauernstandes (La lotta della monarchia prussiana per la conservazione delle classi agricole), *ibidem.*

1888. **LSS.** Zur Litteraturgeschichte der Staats-und Sozialwissenschaften (Per la storia della letteratura delle Scienze di Stato e sociali), Leipzig.

Contiene:

(1863) Friedrich von Schillers ethischer und kulturgeschichtlicher Standpunkt (Le idee di Federico von Schiller sull'etica e la storia dell'incivilimento).

(1864-65) Johann Gottlieb Fichte. Eine Studie aus dem Gebiete der Ethik und der Nationalökonomie (Giovanni Amedeo Fichte. Studio etico-economico).

(1866) Lorenz von Stein.

(1869) Die neueren Ansichten über Bevölkerungs- und Moralstatistik (Dottrine recenti sulla statistica demografica e morale).

(1876) Th. Funck-Brentano.

(1879-88) Albert E. Fr. Schaeffle.

(1882) Henry George.

(1883) Karl Knies.

(1883) Die Schriften von K. Menger und W. Dilthey zur Methodologie der Staats- und Sozialwissenschaften (Gli scritti di C. Menger e G. Dilthey sulla metodologia delle Scienze di Stato e sociali).

(1884) Friedrich List.

(1886) Henry C. Carey.

(1886) Theodor Hertzka. Freihändlerischer Sozialismus (Teodoro Hertzka e il socialismo liberista).

(1888) Wilhelm Roscher.

1889. Die Thatsachen der Arbeitsteilung (I dati di fatto della divisione del lavoro), nel *Jahrbuch für Gesetzgebung*, ecc.

1890. Das Wesen der Arbeitsteilung und der socialen Klassenbildung (Essenza della divisione del lavoro e della formazione delle classi sociali), *ibidem.*

1890-93. Die geschichtliche Entwickelung der Unternehmung (Lo sviluppo storico dell'intrapresa), *ibidem.*

Digitized by Google

1890. **S G G.** Zur Sozial- und Gewerbepolitik der Gegenwart (Per la politica sociale e industriale dei nostri tempi), Leipzig.

Contiene:

(1872) Rede zur Eröffnung der Besprechung über die soziale Frage in Eisenach (Discorso per l'apertura della Conferenza sulla questione sociale in Eisenach).

(1873) Der moderne Verkehr im Verhältniss zum wirthschaftlichen, socialen und sittlichen Fortschritt (Il traffico moderno nei suoi rapporti col progresso economico, sociale e morale).

(1874) Die sociale Frage und der Preussische Staat (La questione sociale e lo Stato Prussiano).

(1874) Die Natur des Arbeitsvertrags und der Kontraktbruch (La natura del contratto di lavoro e la rottura del contratto).

(1877) Die Reform der Gewerbeordnung. Rede, gehalten in der Generalversammlung des Vereins für Sozialpolitik (La riforma dell'ordinamento industriale. Discorso nell'adunanza generale della Associazione per la politica sociale).

(1879) Der Uebergang Deutschlands zum Schutzzollsystem. Rede in der Generalversammlung des Vereins für Sozialpolitik (Il trapasso della Germania al sistema protettivo. Discorso nell'adunanza generale della Associazione per la politica sociale).

(1880) Die Wissenschaft, die Parteiprincipien und die praktischen Ziele der deutschen Politik (La scienza, i principî di partito e gli scopi pratici della politica tedesca).

(1880) Die Gerechtigkeit in der Volkswirthschaft (La giustizia nell'Economia).

(1881) Das untere und mittlere gewerbliche Schulwesen in Preussen (L'insegnamento industriale primario e medio in Prussia).

(1883) Der deutsche Verein gegen den Missbrauch geistiger Getränke und die Frage der Schankkonzessionen (L'Unione tedesca contro l'abuso delle bevande alcooliche e la questione delle licenze di rivendita).

(1884) Herrmann Schulze-Delitzsch und Eduard Lasker.

(1887) Ein Mahnruf in der Wohnungsfrage (Un monito nella questione delle abitazioni).

(1889) Ueber Wesen und Verfassung der grossen Unternehmungen (Sulla natura e la struttura delle grandi intraprese).

(1890) Ueber Gewinnbeteiligung (Sulla partecipazione agli utili).

(1890) Die kaiserlichen Erlasse vom 4 Februar 1890 im Lichte der deutschen Wirthschaftpolitik von 1866-90 (I rescritti imperiali del 4 febbraio 1890 alla luce della politica economica tedesca del 1866-90).

1892. Ueber die Entwickelung des Grossbetriebes und die soziale Klassenbildung (Sullo sviluppo della grande industria e la formazione delle classi sociali), nei *Preussische Jahrbücher*.

1895. Die Einkommensverteilung in alter und neuer Zeit (La ripartizione dei redditi nel passato e nel presente), nel *Jahrbuch für Gesetzgebung*, ecc.

1895. Einige Worte zum Antrag Kanitz (Alcune parole sulla proposta Kanitz), *ibidem*.

1896. Das politische Testament Friedrichs Wilhelm I von 1722 (Il testamento politico di Federico Guglielmo I del 1722), nella *Deutsche Zeitschrift für Geschichtswissenschaft*.

1897. Was verstehen wir unter dem Mittelstande. Hat er in XIX Jahrhundert zu- oder abgenommen? (Che intendiamo per classe media. Nel secolo XIX è essa aumentata o diminuita?), nelle *Verhandlungen des achten Evangelisch-sozialen Kongresses*.

1898. Das preussische Handels- und Zollgesetz vom 26 Mai 1818 im Zusammenhang mit der Geschichte der Zeit, ihren Kämpfe und Ideen (La legge

Digitized by Google

commerciale e doganale prussiana del 26 maggio 1818 in connessione alla storia, alle lotte e alle idee del tempo), nella *Deutsche Zeitschrift für Geschichtswissenschaft.*

1898. **GSV.** Ueber einige Grundfragen der Sozialpolitik und der Volkswirthschaftslehre (Su alcune questioni fondamentali di politica sociale e di Economia politica), Leipzig, 2ª edizione, 1904.

Contiene:

(1874-75) Ueber einige Grundfragen des Rechts und der Volkswirthschaft. Ein offenes Sendschreiben an Herrn professor Dr. Heinrich von Treitschke (Su alcune questioni fondamentali di diritto e di Economia. Lettera aperta al professore Enrico von Treitschke).

(1881) Die Gerechtigkeit in der Volkswirthschaft (La giustizia nell'Economia).

(1893) Die Volkswirthschaft, die Volkswirthschaftslehre und ihre Methode (L'Economia, la scienza economica e i loro metodi). Traduzione parziale nella *Riforma Sociale*, 1894.

(1897) Wechselnde Theorien und feststehende Wahrheiten im Gebiete der Staats- und Sozialwissenschaften und die heutige deutsche Volkswirthschaftslehre (Teorie mutabili e verità stabili nelle scienze di Stato e sociali e l'odierna scienza economica tedesca). Traduzione nella *Riforma Sociale*, 1898.

1898. **UVW.** Umrisse und Untersuchungen zur Verfassungs-, Verwaltungs- und Wirthschaftsgeschichte besonders des preussischen Staates im XVII und XVIII Jahrhundert (Schizzi e ricerche per la storia costituzionale, amministrativa ed economica, massime dello Stato prussiano nei secoli XVII e XVIII), Leipzig.

Contiene:

(1877) Die Epochen der preussischen Finanzpolitik bis zur Gründung des deutschen Reichs (Le epoche della politica finanziaria prussiana sino alla fondazione dell'Impero germanico).

(1877) Die Entstehung des preussischen Heeres von 1640 bis 1740 (La formazione dell'esercito prussiano dal 1640 al 1740).

(1882) Die Handelssperre zwischen Brandeburg und Pommern im Jahre 1562 (La proibizione del commercio fra il Brandeburgo e la Pomerania nel 1562).

(1883) Die russische Kompagnie in Berlin 1724-1738. Ein Beitrag zur Geschichte der brandeburgischen Tuchindustrie und des preussischen Exports im XVIII Jahrhundert (La Compagnia russa a Berlino nel 1724-1738. Contributo alla storia dell'industria del panno nel Brandeburgo e delle esportazioni prussiane nel secolo XVIII).

(1884) Das Merkantilsystem in seiner historischen Bedeutung (Il sistema mercantile nel suo significato storico).

(1886) Die preussische Einwänderung und ländliche Kolonisation des XVII und XVIII Jahrhunderts (L'immigrazione e la colonizzazione agricola in Prussia nel XVII e XVIII secolo).

(1888) Das brandeburgische-preussische Innungswesen von 1640 bis 1800, hauptsächlich die Reform unter Friedrich Wilhelm I (Il sistema corporativo brandeburgico-prussiano dal 1640 al 1800, e particolarmente la riforma sotto Federico Guglielmo I).

(1892) Die preussische Seidenindustrie im XVIII Jahrhundert und seine Begründung durch Friedrich des Grossen (L'industria della seta in Prussia nel secolo XVIII e la sua costituzione per opera di Federico il Grande).

(1894) Der deutsche Beamtenstaat vom XVI bis XVIII Jahrhundert (Lo Stato burocratico tedesco dal XVI al XVIII secolo).

Digitized by Google

(1896) Die Epochen der Getreidehandelsverfassungs- und Politik (Le epoche della formazione del commercio dei cereali e della politica annonaria).
1899. Die englische Handelspolitik des XVII und XVIII Jahrhunderts (La politica commerciale inglese del XVII e XVIII secolo), nel *Jahrbuch für Gesetzgebung*, ecc.
1900. Grundriss der allgemeinen Volkswirthschaftslehre, erster Teil, Leipzig (Lineamenti di economia nazionale generale, parte prima. Trad. nella *Bibl. dell'Economista*, 4ª serie, vol. X) (altra edizione 1901).
1900. Die Wandlungen in der europäischen Handelspolitik im XIX Jahrhundert (I cambiamenti nella politica commerciale europea nel secolo XIX), nel *Jahrbuch für Gesetzgebung*, ecc.
1902. Arbeitsverhältniss, Arbeitsrecht, Arbeitsvertrag und Arbeitslohn (Rapporti, diritto, contratto di lavoro e salario), nella *Soziale Praxis*.
1902. Die historische Lohnbewegung von 1300-1900 und ihre Ursachen (Storia e cause del movimento dei salari dal 1300 al 1900), in *Sitzungsberichte der preussischen Akademie der Wissenschaften*.
1902. Entstehung, Wesen und Bedeutung der neueren Armenpflege (Origine, essenza e importanza della beneficenza legale moderna), *ibidem*.
1903. Ueber Organe für Einigung und Schiedssprüche in Arbeitstreitigkeiten (Sugli organi per la conciliazione e l'arbitrato nelle controversie del lavoro), *ibidem*.
1903. Ueber das Maschinenzeitalter in seinen Zusammenhang mit dem Volkswohlstand und der sozialen Verfassung der Volkswirthschaft (L'epoca delle macchine in correlazione al benessere dei popoli e alla costituzione sociale dell'economia), Berlin.
1904. Die künftige englische Handelspolitik, Chamberlain und der Imperialismus (La futura politica commerciale dell'Inghilterra, Chamberlain e l'Imperialismo), nel *Jahrbuch für Gesetzgebung*, ecc.
1904. Grundriss der allgemeinen Volkswirthschaftslehre, zweiter Teil, Leipzig (Lineamenti di Economia nazionale generale, parte seconda).

Opere di ALFREDO MARSHALL

1872. Jevons' theory of political Economy (La teoria dell'Economia politica secondo Jevons), nell'*Academy*.
1873. Graphic representation by aid of a series of hyperbolas of some economic principles having reference to monopolies (Rappresentazione grafica di alcuni principî economici relativi ai monopolî per mezzo di una serie d'iperboli), nei *Proceedings of the Cambridge philosophical Society*.
1874. The future of the working classes (L'avvenire delle classi lavoratrici), in *The Eagle* di Cambridge.
1876. On Mr. Mill's theory of value (Sulla teoria del valore di Mill), nella *Fortnightly Review*.
1879. (In collaborazione con la signora MARSHALL). The economics of industry (L'economia dell'industria), London, 2ª ediz., 1881.
1880. The pure theory of domestic values (Teoria pura del valore negli scambi interni). — The pure theory of foreign trade (Teoria pura del commercio estero). *Fuori commercio*.
1884. Where to house the London Poor (Ove alloggiare i poveri di Londra), nella *Contemporary Review*.
1885. The present position of Economics (La condizione presente dell'Economia politica), London.

Digitized by Google

1885. Theories and facts about wages (Teorie e fatti concernenti i salari), nell'*Annual of the Cooperative Wholesale Society.*
1885. How far do remediable causes influence prejudicially the continuity of employment and the rates of wages (Sino a qual punto la continuità del lavoro e il saggio dei salari subiscono l'influenza nociva di cause rimediabili), nel *Report of the Industrial Remuneration Conference.*
1885. On the graphical method of Statistics (Sul metodo grafico nella Statistica), nel *Jubilee volume of the London Statistical Society.*
1887. Remedies for fluctuations of general prices (Rimedi contro le fluttuazioni dei prezzi generali), nella *Contemporary Review.*
1887. On Conciliation and Arbitration (Sulla conciliazione e l'arbitrato). Prefazione all'opera *Industrial Peace*, di L. L. PRICE.
1887. On the theory of value (Sulla teoria del valore), nel *Quarterly Journal of Economics.*
1887. The theory of business profits (La teoria dei profitti dell'impresa), *ibidem.*
1888. Wages and profits (Salari e profitti), *ibidem.*
1889. On the organization of cooperative production (Sull'organizzazione della produzione cooperativa). Discorso inaugurale al Congresso cooperativo di Ipswich.
1890. Some aspects of competition (Alcuni aspetti della concorrenza), nel *Report of the British Association for the Advancement of Science.*
1890. Principles of Economics, London, 4ª ediz., 1898 (Principî di Economica). Trad. nella *Biblioteca dell'Economista*, 4ª serie, vol. IX, parte 2ª.
1892. Elements of Economics of Industry (Elementi di Economia dell'industria). Estratti dai *Principles*, London, 3ª ediz., 1899-1903.
1892. A Reply to Dr. Cunningham (Una risposta al Dr. Cunningham), nell'*Economic Journal.*
1892. The Poor Law in relation to State-aided pensions (La legge sui poveri in rapporto al sistema di pensioni integrate dallo Stato), *ibidem.*
1892. The Poor Law Reform (La riforma della legge sui poveri), *ibidem.*
1893. Rent (La rendita), *ibidem.*
1897. The old generation of Economists and the new (La vecchia e la giovane generazione di Economisti), nel *Quarterly Journal of Economics.*
1898. Distribution and Exchange (Distribuzione e Scambio), nell'*Economic Journal.*
1899. Memorandum on the classification and incidence of imperial and local taxes (Memoria sulla classificazione e l'incidenza delle imposte nazionali e locali), negli Atti dell'inchiesta *On local taxation.*
1903. The new Cambridge curriculum in Economics and associated Branches (Il nuovo corso di Economia politica e materie affini nell'Università di Cambridge), London.
1905. National Industries and International Trade (Industrie nazionali e Commercio internazionale), London. *Di prossima pubblicazione.*

Digitized by Google

INDICE

INTRODUZIONE . . . . . *Pag.* 3

I. — **PAOLO LEROY-BEAULIEU** . . . . . » 5-24

1. Sua attività nella scienza, nel giornalismo e nella pratica degli affari . . » 5
2. I suoi primi scritti e la sua carriera scientifica . . . . . » 7
3. Le opere sulla *Ripartizione delle ricchezze*, sul *Collettivismo*, sulle *Funzioni dello Stato moderno*, sulla *Colonizzazione* e il loro nesso col *Trattato di Economia politica* . . . . . » 8
4. La teoria della distribuzione della ricchezza in Leroy-Beaulieu e la sua opposizione alle dottrine della scuola classica . . . . . » 11
5. La teoria ricardiana e le previsioni sulle variazioni della rendita nei paesi moderni . . . . . » 13
6. Sue idee sulle leggi che governano il saggio dell'interesse e dei salari . . » 17
7. Le sue proposizioni sui profitti e la popolazione . . . . . » 22
8. La critica del Leroy-Beaulieu non abbatte i principii della scuola classica, ma mette in particolare rilievo l'azione di alcune forze sviluppatesi nel mondo economico moderno. . . . . » 23

II. — **GUSTAVO SCHMOLLER** . . . . *Pag.* 25-50

1. Gli inizii della nuova scuola etico-storica e del socialismo della cattedra in Germania. — Il discorso di Schmoller alla Conferenza di Eisenach e la sua lettera a Enrico von Treitschke . . . . . » 25
2. Filtrazione nell'Economia tedesca delle idee centralizzatrici, di relatività storica e nazionalistiche. — Posizione di Schmoller rispetto ad esse e rispetto alla scuola classica . . . . . » 29
3. Schmoller, Bismarck, la monarchia prussiana e la politica sociale in Germania . . . . . » 32
4. Gli studi storici di Schmoller e il suo saggio sul *Significato storico del sistema mercantile*. . . . . » 37
5. I *Lineamenti di Economia nazionale* e l'importanza degli studi sulle cause e i risultati del differenziamento sociale per la teoria della distribuzione della ricchezza . . . . . » 40
6. L'opera di Schmoller nel suo triplice aspetto critico, teorico e pratico . . » 45

III. — **ALFREDO MARSHALL** . . . . *Pag.* 50-79

1. Posizione di Marshall fra gli economisti contemporanei . . . . . » 50
2. La sua vita scientifica e la elaborazione dei *Principî di Economica* . . . » 51
3. La continuità dei fatti economici e la continuità del pensiero economico quali idee fondamentali di Marshall . . . . . » 54
4. Marshall, l'interpretazione di Ricardo e la teoria del valore . . . . . » 56
5. La teoria della distribuzione e l'aspetto bio-sociologico dei fenomeni economici . . . . . » 60
6. Il concetto di rendita e la teoria delle quasi-rendite . . . . . » 63
7. La teoria della rendita del consumatore e le cautele necessarie nell'interpretarla e nell'adoperarla nei problemi tributarii. . . . . » 70

BIBLIOGRAFIA . . . . . *Pag.* 80-86

Opere principali di Paolo Leroy-Beaulieu . . . . . » 80
» » » Gustavo Schmoller . . . . . » 81
» » » Alfredo Marshall . . . . . » 85

Digitized by Google

Digitized by Google

PRINCIPII DI ECONOMICA

DI

ALFREDO MARSHALL, M. A.
Professore di Economia Politica nell'Università di Cambridge
Aggregato al Collegio S. Giovanni di Cambridge, ecc. ecc.

PRIMA VERSIONE ITALIANA, AUTORIZZATA DALL'AUTORE
SULLA QUARTA EDIZIONE INGLESE
DI
ANTONIO ALBERTINI

Digitized by Google

Digitized by Google

PREFAZIONE ALLA PRIMA EDIZIONE

Le condizioni economiche vanno mutandosi continuamente, ed ogni generazione considera a modo proprio i suoi proprî problemi. In Inghilterra, così come sul Continente e in America, gli studî economici vengono seguìti ora con maggior vigoria di quanto mai siasi fatto pel passato; ma tutta questa attività ha solo servito a mostrare viepiù chiaramente che la scienza economica è, e deve essere, una scienza di sviluppo lento e continuo. È vero che una parte dell'opera migliore compiuta dalla generazione presente è sembrata a prima vista contraria a quella di precedenti scrittori; ma quando essa ebbe avuto tempo di fissarsi nel suo vero posto, quando le sue angolosità furono attenuate, s'è trovato ch'essa non implicava una vera soluzione di continuità nello sviluppo della scienza. Le nuove dottrine hanno completato le vecchie, le hanno estese, sviluppate, e talora corrette; spesso han dato loro un'intonazione diversa, dando maggior rilievo e maggiore importanza a punti diversi; ma assai raramente le hanno sovvertite.

Il trattato presente è un tentativo diretto a presentare una versione moderna di vecchie dottrine con l'aiuto dei nuovi lavori e con riferimento ai nuovi problemi proprî dell' età nostra. Il campo e lo scopo generali dell'opera si trovano indicati nel Libro I, sulla fine del quale si dà una breve notizia di quelli che si assumono come gli oggetti principali della indagine economica, nonchè delle principali questioni pratiche, su cui detta indagine ha una qualche portata. Conformemente alle tradizioni inglesi, si ammette che la funzione della scienza è di raccogliere, ordinare ed analizzare i fatti economici, ed applicare le conoscenze acquistate con l' osservazione e l' esperienza nel determinare quali probabilmente saranno gli effetti immediati ed ultimi di varî gruppi di cause; e si ammette ancora che le leggi economiche sono affermazioni di tendenze, espresse nel modo indicativo, e non precetti etici espressi nel modo imperativo. Le leggi e i ragionamenti dell'Economia non sono in realtà che una parte del materiale di cui debbono servirsi la coscienza e il senso comune nella soluzione di problemi pratici e nella determinazione di regole che possano essere guida nella vita.

Digitized by Google

Ma tra le forze di cui l'economista deve tener conto, si trovano forze etiche. Si sono bensì fatti tentativi di costruire una scienza astratta, che consideri le azioni d'un « uomo economico », che non sia sotto influenze etiche di sorta e si adoperi per raggiungere il guadagno materiale con avvedutezza ed energia, ma meccanicamente ed egoisticamente. Ma siffatti tentativi non hanno avuto successo e neanche sono stati condotti a fondo completamente, perchè essi in realtà non hanno considerato mai l'uomo economico come perfettamente egoista. Si può far conto che nessuno più dell'uomo economico sia disposto a sopportare fatiche e sacrificî pel desiderio, punto egoistico, di provvedere ai bisogni della propria famiglia; e s'è sempre tacitamente ammesso che tra i moventi normali di quell'uomo si trovino gli affetti di famiglia. Ma allora, se si comprendono tra i moventi questi affetti, perchè non comprendervi altri moventi altruistici, la cui azione è tanto uniforme in ogni classe, in ogni tempo e luogo, da potersi ridurre a regola generale? Non pare che vi sia una buona ragione che si opponga alla loro inclusione; e in questo libro si ammette essere azione normale quella che, in certe condizioni, può aspettarsi dai membri di un gruppo industriale: e non si cerca di escludere l'influenza di moventi la cui azione sia regolare, pel solo fatto ch'essi siano altruistici. Se questo libro ha un carattere speciale suo proprio, può dirsi forse ch'esso consiste nella preminenza che dà a questa ed altre applicazioni del principio di continuità.

Questo principio è applicato non solo alla qualità etica dei moventi da cui un uomo può essere influito nella scelta dei proprî fini, ma anche alla sagacia, all'energia ed all'iniziativa con cui egli si adopera per raggiungerli. Così si dà importanza e rilievo al fatto che c'è una graduazione continua dalle azioni d'un uomo della *City* — azioni basate su calcoli deliberati, antiveggenti e profondi ed eseguite con vigore ed abilità — alle azioni delle persone ordinarie, che non possono nè vogliono condurre le proprie faccende da uomini d'affari. L'inclinazione normale al risparmio, la disposizione normale a sottoporsi ad un certo sforzo per un certo compenso pecuniario, la solerzia normale nella ricerca dei migliori mercati ove comperare e vendere, o nella ricerca delle occupazioni più vantaggiose per sè stessi e i proprî figli — queste frasi ed altre consimili, devono essere relative ai membri d'una classe particolare di persone in un dato tempo e luogo; ma una volta inteso ciò, la teoria del valore normale è applicabile nello stesso modo, sebbene non con la stessa precisione di dettagli, alle azioni delle classi non dedite alla vita degli affari, e alle azioni d'un mercato o d'un banchiere.

E come non c'è una linea precisa di divisione tra un modo di condursi che sia normale, e un altro che possa provvisoriamente considerarsi come anormale, così non c'è neppure una linea precisa di divisione tra i valori normali, e i valori « correnti », o « di mercato » od « occasionali ». Questi ultimi valori son quelli in cui le circostanze speciali del momento esercitano un'influenza preponderante, mentre valori normali son quelli che si finirebbe per raggiungere se le condizioni economiche che

Digitized by Google

si prendono in esame avessero campo di spiegare senza impedimento i loro pieni effetti. Tra queste specie di valore però non esiste certo un valico insuperabile; ma si passa dall'una all'altra per continue gradazioni. I valori che possiamo ritenere per normali quando poniamo mente alle mutazioni che si succedono di ora in ora in una borsa di prodotti, non indicano che variazioni correnti rispetto alla storia dell'annata; ed i valori che possiamo considerar normali rispetto alla storia di un anno non sono che valori correnti rispetto alla storia di cento anni. Poichè l'elemento *tempo*, in cui risiede la difficoltà principale di quasi tutti i problemi economici, è per sè stesso un elemento continuo; la natura non conosce divisioni assolute del tempo in periodi brevi e lunghi; si passa dagli uni agli altri per gradazioni impercettibili; e quello che per una questione è un periodo breve, per un'altra è un periodo lungo.

Così, ad esempio, la distinzione tra la rendita e l'interesse del capitale dipende per la maggior parte, sebbene non del tutto, dalla lunghezza del periodo che si considera. Quello che si riguarda a ragione come interesse per un capitale « libero » o « circolante » o per nuovi investimenti di capitale, va ritenuto più propriamente come una specie di rendita — una *quasi-rendita*, come la chiameremo in seguito — se si tratti di vecchi investimenti. E non v'è affatto una linea di divisione nettamente segnata tra il capitale circolante e il capitale immobilizzato in un ramo speciale di produzione, nè tra i vecchi investimenti di capitale ed i nuovi; da ogni gruppo si passa all'altro gradatamente E così anche la rendita del suolo si conta non già come una cosa a sè, ma come la specie principale di un grande genere, sebbene abbia realmente particolarità sue proprie, che sono di vitale importanza dal punto di vista teorico non meno che dal punto di vista pratico.

Ancora, sebbene tra l'uomo in sè stesso e i mezzi di cui egli si serve siavi una linea di separazione ben precisa, e sebbene l'offerta e la domanda degli sforzi e dei sacrificî dell'uomo abbiano caratteri loro proprî che non si riscontrano nell'offerta e nella domanda di beni materiali; tuttavia, in ultima analisi, questi beni sono generalmente essi stessi il risultato di sforzi e sacrificî sostenuti dall'uomo. Le teorie del valore del lavoro e di quello delle cose da esso prodotte non possono separarsi; esse, anzi, sono parti di un gran tutto; e, a voler fare un'indagine, si vede che anche quelle differenze che si riscontrano tra le due teorie nei dettagli, sono, per la maggior parte, differenze di grado piuttosto che di genere. Come, non ostante le grandi differenze di forma che intercedono fra uccelli e quadrupedi, c'è come un'idea fondamentale a cui s'informa la struttura così dell'una come dell'altra classe d'animali, così la teoria generale dell'equilibrio della domanda e dell'offerta, è un'idea fondamentale che informa la struttura di tutte le varie parti del problema fondamentale della distribuzione e dello scambio (1).

(1) Nell'*Economics of Industry*, che mia moglie ed io abbiamo pubblicato nel 1879, tentammo di mostrare la natura di questa unità fondamentale. Già prima di entrare

Digitized by Google

Un'altra applicazione del principio di continuità è stata fatta nell'uso dei termini. Si è sempre provata la tentazione di classificare i beni economici in gruppi nettamente definiti, rispetto ai quali potesse pronunciarsi una serie di proposizioni brevi e recise; e ciò per soddisfare tanto al desiderio che gli studiosi provano di precisione logica, quanto alla simpatia popolare per le massime dogmatiche che abbiano l'aria di essere profonde, pur essendo tuttavia, diremo così, maneggevoli. Pare però che siasi commesso un grave errore nel secondare tale tentazione, e nel tracciare artificialmente linee profonde di separazione là dove la natura non ne ha fatte. Quanto più una dottrina economica è semplice ed assoluta, tanto maggior confusione essa arrecherà quando si vorrà applicarla alla pratica, se nella realtà delle cose non si trovano le linee di separazione alle quali quella dottrina si riporta. Nella realtà non esiste alcuna linea di divisione spiccata tra le cose che sono capitale e quelle che non lo sono, tra beni necessarî e non necessari, tra lavoro produttivo e lavoro non produttivo.

Per quanto poi riguarda lo svolgimento, il concetto della continuità è comune a tutte le scuole economiche moderne, sia che si ispirino principalmente alla Biologia qual'è rappresentata negli scritti di Erberto Spencer, sia che risentano specialmente l'influenza della Storia e della Filosofia, quali sono rappresentate nella *Filosofia della Storia* di Hegel, ed in altri recenti studî etico-storici compiuti nel Continente d'Europa ed altrove. Queste due specie d'influenze vennero ad agire, più che qualunque altra, sulla sostanza delle opinioni espresse nell'opera presente, ma la forma di esse opinioni si è massimamente improntata alle concezioni matematiche della continuità quali trovansi rappresentate nei *Principes mathématiques de la Théorie des Richesses* del Cournot. Questi insegnò come sia necessario affrontare la difficoltà di considerare i varî elementi di un problema economico, non già come se uno determinasse l'altro mediante una concatenazione di causalità, in guisa cioè che A determini B, B determini C, e così via, ma bensì come determinantisi gli uni cogli altri reciprocamente. L'azione della natura è complessa, e nulla si guadagna a lungo andare col pretendere che sia semplice e col cercare di descriverla in una serie di proposizioni elementari.

Dietro la guida del Cournot e, in minor grado, del von Thünen, fui condotto ad attribuire grande importanza al fatto che le osservazioni che noi facciamo della natura così nel mondo fisico come nel morale, si riferiscono non tanto a quantità complessive, quanto ad incrementi di quantità, e che, in particolare, la domanda di una cosa è una funzione continua il

---

nella teoria della distribuzione si diede un cenno provvisorio delle relazioni tra la domanda e l'offerta; e poscia applicammo questo tipo unico di ragionamento generale ai guadagni del lavoro, agli interessi del capitale ed ai guadagni di direzione. Però non si vedeva abbastanza chiaramente a che tendesse tale sistema; e quindi in questo volume, per suggerimento del professor Nicholson, si è messo maggiormente in rilievo lo scopo del sistema stesso.

Digitized by Google

cui incremento « marginale » (1) è, in un equilibrio stabile, controbilanciato dal corrispondente accrescimento del costo di produzione. Sotto tale aspetto non riesce facile avere una visione chiara e completa della continuità se non si ha il sussidio di simboli matematici o di diagrammi. L'uso di questi ultimi non richiede alcuna cognizione speciale: essi sovente esprimono le condizioni della vita economica con accuratezza ed insieme con facilità maggiori di quanto non facciano i simboli matematici; e per questo essi sono stati qui applicati come illustrazioni supplementari nelle note di questo volume. L'argomentazione del testo non dipende mai dai diagrammi, sicchè questi possono venir tralasciati; ma sembra provato dall'esperienza che chi si serve di essi riesce a padroneggiare, per dir così, molti rilevanti principî in modo assai più saldo di quanto senza il loro aiuto si potrebbe ottenere, e che vi sono parecchi problemi puramente teorici che chi abbia imparato una volta a servirsi dei diagrammi, non tratterà in altro modo che servendosi di essi.

Sembra che il servizio principale della matematica pura nelle questioni economiche sia di aiutare una persona a scrivere per proprio conto alcuni pensieri con prestezza, brevità e precisione, e di dar la certezza di possedere le premesse sufficienti e le sole sufficienti per le conclusioni che si vogliono trarre (in altre parole, la certezza che le equazioni stabilite non siano in numero nè maggiore nè minore delle incognite). Quando però i simboli matematici che debbono usarsi son molti, divengono faticosi per chi non sia lo stesso scrittore. E sebbene il genio del Cournot sia tale da infondere una nuova attività intellettuale a chi passi per le sue mani, e per quanto altri matematici della forza sua possano valersi dell'arma loro favorita per aprirsi la via verso il centro di alcuni tra quegli ardui problemi della teoria economica dei quali si sono discoperti soltanto i veli esteriori; sembra nondimeno dubbio se possa considerarsi come bene impiegato il tempo trascorso nel leggere lunghe traduzioni di dottrine economiche in espressioni matematiche che non siano state fatte dal lettore stesso. Pur tuttavia si sono aggiunte in una Appendice alcuni esempî di queste applicazioni del linguaggio matematico, che più si son mostrati utili agli scopi che mi sono prefisso (2).

---

(1) Questa frase, incremento « marginale », concorda con i sistemi logici di von Thünen, e mi fu suggerita da lui, sebbene egli non ne faccia uso. Essa fu per un certo tempo adoperata dagli economisti della scuola austriaca, per iniziativa del professor Wieser, e venne anche adottata dal signor Wicksteed. Quando venne alla luce la *Teoria* del Jevons, mi servii della parola « finale » da lui usata, ma poscia mi sono venuto convincendo esser migliore la parola « marginale ». [Nella prima edizione dell'opera presente questa nota faceva intendere erroneamente che tanto la frase quanto l'idea dell'incremento marginale potesse farsi risalire al Thünen].

(2) Molti dei diagrammi riprodotti in quest'opera erano già stati stampati, ed io colgo quest'occasione per darne la storia. Il signor Enrico Cunynghame, che interveniva nel 1873 alle mie conferenze, vedendomi impacciato per non saper tracciare una serie di iperboli rettangolari, inventò a tale scopo un meccanismo bello ed originale. Questo meccanismo fu mostrato nel 1873 alla Società filosofica di Cambridge,

Digitized by Google

È dover mio dichiarare che molto aiuto mi è stato dato nel preparare per le stampe quest'opera. Mi giovai dell'assistenza e dei consigli di mia moglie in ogni passo del manoscritto e delle bozze di stampa; l'opera deve moltissimo ai suoi consigli, alla sua accuratezza, ed al suo criterio. Anche il signor J. N. Keynes ed il signor L. L. Price lessero le bozze, nè mai me le resero senza migliorarle di molto. Validissimo aiuto mi porsero il signor Arturo Berry ed il signor A. W. Flux per quanto riguarda l'Appendice matematica; ed infine mi giovai in varî punti speciali dell'assistenza di mio padre, del signor W. H. B. Hall e del signor C. J. Clay.

Luglio 1890.

---

ed io, per spiegarne l'uso, lessi una nota (che fu brevemente riportata negli *Atti*, parte XV, pagg. 318-9) nella quale descrivevo, in modo assai simile a quello usato in quest'opera (Libro V, cap. V ed VIII [cap. XI e XIII in questa edizione]) le teorie delle posizioni multiple di equilibrio e dei valori di monopolio. Nel periodo dal 1875 al 1877, terminai quasi di completare l'abbozzo di un trattato sulla *Theory of Foreign Trade with some allied problems relating to the doctrine of Laisser faire*. In questo scritto destinavo la prima parte ad argomenti generali, mentre la seconda parte era tecnica; e quasi tutti i diagrammi che ora sono nel Libro V, cap. V, VII e VIII (capitoli XI, XII e XIII di questa edizione) erano introdotti in questa seconda parte, collegati al problema del rapporto del protezionismo con il soddisfacimento massimo della comunità; ed altri ve ne erano, relativi al commercio estero. Nel 1877 però mi rivolsi a lavorare all'*Economics of Industry*, e poi fui colpito da una malattia che per più anni interruppe quasi del tutto i miei studî. Restava frattanto inoperoso il manoscritto del primo trattato che avevo divisato di scrivere, ed è appunto a quel manoscritto che si riferisce il Sidgwick nella prefazione alla sua *Political Economy*. Egli scelse col mio consenso quattro capitoli (non consecutivi) della seconda parte, e li stampò per circolazione privata. Contenevano essi la maggior parte della sostanza dei capitoli V e VII (non dell'VIII) del Libro V (cap. XI e XII, e non XIII di questa edizione) insieme con due capitoli sull'equilibrio del commercio estero. Furono inviati a parecchi economisti inglesi e del Continente; è di essi che parla Jevons nella prefazione alla seconda edizione della sua *Teoria* (pag. XIV), e molti dei diagrammi che vi si contenevano, relativi al commercio estero, sono stati riprodotti nei *Principî di Economia pura* del prof. Pantaleoni, con generose espressioni di riconoscenza.

Digitized by Google

PREFAZIONE

ALLA TERZA EDIZIONE

In questa edizione furono rifatti varî capitoli allo scopo specialmente di chiarir meglio alcuni punti che nelle edizioni precedenti erano forse troppo oscuri.

Le modificazioni più importanti si sono apportate nell'esame del problema fondamentale della distribuzione e dello scambio, che occupa i primi due capitoli del Libro VI (Libro VII nella prima edizione). Nelle altre edizioni avevo lasciato al lettore il còmpito di riferirsi ai risultati a cui si era giunti nei libri che precedevano. Ma certo io non avevo calcolato abbastanza la difficoltà di far ciò, e lo mostra il fatto che critici intelligenti ed accurati, tanto in Inghilterra che fuori, hanno sollevato obiezioni a quei capitoli i cui principî erano già stati anticipatamente svolti in altre parti del volume. Mi parve perciò necessario di incorporare in quei capitoli fondamentali gran parte di ciò che era stato già detto, unendovi altre spiegazioni.

Quindi nel primo capitolo del Libro VI è riprodotta anzitutto dalle edizioni anteriori una breve introduzione storica, e poi si discute quel lato del problema della distribuzione su cui operano le forze che regolano la domanda.

Nel secondo capitolo si tratta in primo luogo delle leggi dell'offerta, e poscia di quelle della domanda e dell'offerta insieme. Alcuni economisti hanno considerato le cause che determinano l'offerta dei mezzi di produzione come se esercitassero nella distribuzione in generale una influenza non coordinata, ma subordinata soltanto, a quella che esercitano le forze della domanda; ed in questo capitolo si cerca di dimostrare ancora una volta che un tal modo di trattazione, se può ammettersi per spiegare movimenti di distribuzione non duraturi, non può però applicarsi convenientemente a risolvere il gran problema fondamentale di una distribuzione che avvenga in condizioni normali. Il capitolo termina con un esame, più ampio di quello che siasi fatto nelle precedenti edizioni, della legge del salario, e discute le relazioni fra le varie specie di guadagni.

Il capitolo V ed il VI del Libro I ed il VI del Libro III, sono stati alquanto modificati ed ampliati, allo scopo di chiarire viepiù quanto l'eco-

Digitized by Google

nomista in sostanza si attenga strettamente ai metodi di giudicare e dedurre comuni nella vita ordinaria e quanto negli studî economici il metodo analitico ed il metodo induttivo o storico procedano in piena armonia e mutua dipendenza.

Nel Libro II i capitoli sul capitale e sul reddito sono stati riuniti in un solo e rifatti (vedi anche Libro VI, Cap. I, § 10, e Cap. II, § 10) all'intento di dar corpo ad un piano da me a lungo accarezzato e che sino ad ora non volli attuare per tema di romperla troppo colla tradizione universalmente seguita, specie in Inghilterra. Crebbe sempre in me la convinzione che vi sia (e che per la natura stessa del caso debba esservi di necessità) alcunchè di artificioso in qualsiasi grande distinzione che si voglia fare tra il capitale in generale (o capitale « sociale », cioè, capitale non considerato dal punto di vista dell'individuo) e le altre forme di ricchezza. Poichè invero, qualunque linea di divisione si adotti, i caratteri che si attribuiscono al capitale non si mostrano in egual grado in tutte le sue forme, mentre poi si riscontrano in una certa misura in altre forme di ricchezza; alcune affermazioni, come, ad esempio, quella che il capitale sostenga, aiuti od impieghi il lavoro, non sono bene appropriate, senza speciali riserve, a tutti i beni compresi entro quella qualunque linea che siasi proposta per determinare il capitale, mentre sono in parte vere per forme di ricchezza non incluse entro la linea stessa. Poco ci possono esser di guida le discussioni che si fanno ordinariamente nel mondo degli affari, le quali non ci impongono restrizione alcuna su questo punto: esse infatti si riferiscono quasi esclusivamente al capitale considerato dal punto di vista individuale, ossia al « capitale industriale »; e, quando entrano in un campo più vasto non distinguono con una linea chiara e netta il capitale dalle altre forme di ricchezza accumulata. Sicchè gli economisti possono liberamente scegliere quella definizione del capitale che più loro conviene; ed è chiaro che nella questione della distribuzione del reddito o dividendo di una nazione massimamente importa che l'uso fatto dagli economisti della parola « capitale » sia ben appropriato; e ciò conduce a trattare il capitale ed il reddito come termini correlativi. Naturalmente tutta quanta la ricchezza mira a produrre quello che in pura teoria può dirsi « reddito » di beneficio o guadagno in una forma od in un'altra, ma il linguaggio commerciale rifiuta di ammettere un uso così ampio del termine « reddito ». Si può nondimeno, senza essere troppo arrischiati, includere nell'uso comune un certo numero di forme di reddito che pur non consistano in danaro. Nello stesso modo che il lavoro fu già definito da quasi tutti gli economisti come quell'elemento che comprende tutte e soltanto quelle energie, che si considerano comunemente come cespite di un reddito nell'uso più ampio della parola, così la massima parte di essi, se non tutti, vengono impercettibilmente a fare un uso del tutto simile della parola « capitale » allorchè si fanno a trattare il problema della distribuzione della ricchezza. Ora noi ci proponiamo di far ciò deliberatamente, e di definire il Capitale (dal punto di vista generale) come ricchezza che produce « reddito » in tutte quelle

Digitized by Google

forme che nel linguaggio commerciale sono ammesse nell'uso più esteso della parola.

Nonostante il suo prestigio, la parola ambigua « determina » fu sostituita coi vocaboli « governa » o « indica » a seconda dei casi. Non ho usato termini tecnici ogni qual volta mi è stato possibile di farlo senza grave danno della chiarezza o della brevità.

Nel preparare questa edizione mi giovai moltissimo dell'aiuto di mia moglie, ed anche del prof. Edgeworth; mi diedero inoltre moltissimi consigli i professori Ashley, Mackenzie, Sidgwick e Taussig, ed i signori Bateson e Berry (1).

---

(1) Le mutazioni di minore importanza saranno indicate con una nota in fine del volume. Intanto nei Sommari che precederanno i singoli capitoli, si indicheranno con un asterisco i paragrafi che consistono per lo più di materia nuova. Le parole scritte in corsivo nei sommarî si riferiscono a definizioni di termini tecnici. [*N. d. T.*].

Digitized by Google

PREFAZIONE

ALLA QUARTA EDIZIONE

Lievi mutamenti sono quelli introdotti in questa edizione. S' è fatto più parco uso di vocaboli tecnici: e le discussioni destinate a servire piuttosto agli studenti che a coloro il cui interessamento per l'Economica concerne precipuamente il lato pratico, sono state distinte con caratteri differenti o con l' espressa dichiarazione che possono essere omesse senza grave danno per l' argomento centrale. Per esempio, il più dello studio sulle quasi-rendite è raccolto in un solo capitolo, ed i successivi riferimenti al medesimo tema sono indicati come destinati specialmente agli studenti. Alcuni passi ch'erano stati trovati oscuri sono stati rifatti con ulteriori spiegazioni ma senza mutamento sostanziale (1).

Il risalto della espressione « l'equilibrio della domanda e dell'offerta » nei Libri V e VI ha suggerito ad alcuni lettori una trattazione meccanica de' problemi economici. È vero che le analogie offerte dalla Meccanica sono più semplici di quelle della Biologia e riescono perciò di maggior aiuto ne' primi gradi dell'analisi economica. Ma il principale intento così della introduzione storica come delle discussioni sugli scopi e i metodi della scienza nel Libro I è quello di insistere energicamente sul carattere essenzialmente organico de' più gravi ed ampi problemi che noi andiamo ad affrontare. Lo stesso intento può scorgersi anche in molta parte del Libro IV ed in alcune dei Libri V e VI; ed è fatto spiccare con alcuni nuovi brani introdotti in questa edizione.

I mutamenti sono stati eseguiti in ristrette proporzioni; e nella speranza che essi risultino quasi definitivi, si è fatta più copiosa la presente edizione.

Nel prepararla i miei maggiori obblighi li ho avuti verso mia moglie. Ma importanti suggerimenti e avvisi riguardo ad ambiguità e ad errori di stampa mi vennero da parecchie persone.

Il prof. Smart ha generosamente dato assai tempo e cura a cotesta materia e le sue critiche mi son tornate di molto aiuto. Ho anche molto obbligo col prof. Flux, col dottor Keynes e col signor Cannan; ed anche col dottor Wickett di Toronto e col signor C. E. Edgerton di Itaca.

Balliol Croft, Cambridge, settembre 1898.

(1) Alcune Sezioni sono state mutate di posto. I capitoli più ritoccati sono il II, § 4; e il V, §§ 4, 5, 8, 9, 11; qualche ritocco è stato fatto anche al capitolo VI, §§ 1, 2, 5, 8, 9, 11.

Digitized by Google

PRINCIPII DI ECONOMICA

LIBRO PRIMO

SGUARDO PRELIMINARE

CAPITOLO I.

Introduzione.

Sommario. — 1. L'Economia è uno studio della ricchezza e nello stesso tempo una parte dello studio dell'uomo. La storia del mondo è stata formata da forze religiose e da forze economiche — 2. La questione se la povertà sia necessaria conferisce all'Economia il suo massimo interesse — 3. Essenzialmente l'Economia è di sviluppo recente — 4. La caratteristica fondamentale della vita economica moderna non è la concorrenza, ma la *Libertà d'industria e d'intrapresa* — 5. Nozione preliminare del *Valore*. Suggerimenti sull'ordine da tenere nella lettura dell'opera.

1. — L'Economia è uno studio della Ricchezza e nello stesso tempo una parte dello studio dell'uomo. La storia del mondo è stata formata da forze religiose e da forze economiche. — L'*Economia politica* od *Economia*, è uno studio del genere umano nelle faccende ordinarie della vita; essa esamina quella parte dell'azione individuale e sociale che è più strettamente connessa col conseguimento e l'uso dei requisiti materiali del benessere.

Così essa è da un lato uno studio della ricchezza, e dall'altro lato, più importante, è una parte dello studio dell'uomo. Poichè il carattere umano è stato plasmato dal suo lavoro quotidiano e dalle risorse materiali che con quel lavoro egli ottiene, più che da qualsiasi altra influenza, se si tolga quella dei suoi ideali religiosi; ed i due grandi agenti che hanno formato la storia del mondo, sono stati il religioso e l'economico. Qua e là l'ardore dello spirito militare o dello spirito artistico è stato per un certo tempo predominante; ma in nessun luogo le influenze religiose ed economiche cessarono di primeggiare, anche temporaneamente; ed esse quasi sempre sono state più importanti di tutte le altre messe insieme. I moventi religiosi sono più intensi di quelli economici, ma la loro azione diretta raramente si estende ad una parte così grande della vita. Giacchè le azioni con cui uno si procaccia i mezzi di sussistenza occupano generalmente i suoi pensieri per la massima parte di quelle ore durante cui la mente è nelle migliori condizioni: in quelle ore il

Digitized by Google

carattere dell'uomo viene formato dal modo con cui egli usa delle sue facoltà nel lavoro, dai pensieri e dai sentimenti che il lavoro gli ispirano, e dalle relazioni che lo uniscono a quelli che sono associati a lui nell'opera, come padroni od operai.

E spessissimo l'influenza esercitata sul carattere di una persona dall'ammontare dei suoi introiti è appena minore, se pure è minore, di quella che è esercitata dal modo con cui questi guadagni sono ottenuti. Perchè in una famiglia la vita non sia in alcun lato deficiente, anzi sia, per così dire, piena, completa, può recare poca differenza il fatto che le entrate annue ammontino a 1000 sterline o a 5000; ma v'è molta differenza se l'entrata è di 30 sterline invece che di 150; e ciò perchè con 150 sterline una famiglia possiede, e con 30 sterline non possiede, le condizioni materiali per soddisfare completamente ai propri bisogni. È ben vero che nella religione, negli affetti domestici, nell'amicizia anche il povero può trovar campo di esplicare molte di quelle facoltà che sono fonte della maggiore felicità; ma le circostanze che accompagnano la povertà estrema, specialmente in luoghi densamente popolati, tendono a deprimere, a soffocare le facoltà più elevate. Coloro che compongono il *detrito* delle nostre grandi città, hanno poca opportunità di stringere amicizie; essi non sanno che cosa sia il decoro e la pace, ed a mala pena conoscono l'unità della vita famigliare, mentre sovente non giunge ad essi nemmeno la religione. La loro depressione fisica, mentale, morale, è senza dubbio dovuta in parte ad altre cause che non sono la povertà, ma questa è certo la causa precipua.

Ed oltre a siffatto detrito c'è un gran numero di persone, così nelle città come nelle campagne, che sono tirate su con cibo e vestimenti insufficienti, e in ambienti angusti, persone la cui educazione è interrotta presto perchè possano andare a guadagnare lavorando, e che, da quel momento, sono impegnate in un lavoro che esaurisce i loro corpi imperfettamente nutriti e perciò non hanno la possibilità di sviluppare le loro facoltà mentali. La vita loro non è di necessità malsana e infelice. Confortandosi nei loro affetti verso Dio e gli uomini, e forse anche possedendo una certa natural raffinatezza di sentimenti, essi possono condurre un'esistenza assai meno incompleta di quella di tante persone che posseggono una ricchezza materiale maggiore. Ma, ciò non ostante, la povertà loro è per essi un male grave e quasi senza mitigazione di sorta. Anche quando stanno bene, la fatica spesso giunge ad essere per essi una pena, mentre pochi sono i loro piaceri; e, quando sopravviene una malattia, le sofferenze cagionate dalla povertà si decuplano. E quantunque uno spirito di acquiescenza possa far molto perchè si rassegnino a questi mali, vi sono alcuni altri mali a cui non è possibile rassegnarsi. Logorati da eccessivo lavoro materiale, e destituiti di un'istruzione adeguata, stanchi e nondimeno aggravati di pensieri, privi di ogni quiete e di ogni agio, questi infelici non hanno possibilità alcuna di trarre il miglior frutto dalle loro facoltà mentali.

Digitized by Google

Sebbene dunque alcuni tra i mali che alla povertà si accompagnano non ne siano necessaria conseguenza, può dirsi tuttavia, parlando in generale, che « la rovina dei poveri è la povertà loro »; e lo studio delle cause della povertà è nello stesso tempo lo studio delle cause della degradazione di una grande parte del genere umano.

2. — La questione se la povertà sia necessaria conferisce all' Economia il suo massimo interesse. — La schiavitù fu reputata da Aristotele come una legge di natura, e probabilmente gli schiavi stessi la considerarono come tale nei tempi antichi. La dignità dell'uomo fu proclamata dal Cristianesimo; essa fu confermata con forza crescente negli ultimi cento anni; ma è soltanto per l'estendersi dell'educazione in questi ultimi tempi che finalmente cominciamo ad intendere l'intera portata della frase. Ora finalmente ci stiamo mettendo ad indagare sul serio se sia proprio necessaria l'esistenza delle cosidette « classi inferiori »; se cioè sia indispensabile l'esistenza di un gran numero di persone condannate fin dalla nascita ad un aspro lavoro, allo scopo di provvedere alle altre i mezzi necessarî per condurre una vita raffinata ed intellettualmente elevata, mentre la povertà e l'ardua fatica impediscono ad esse medesime di partecipare in qualsiasi parte a quella vita.

La speranza che la povertà e l'ignoranza possano essere eliminate gradualmente trova certo un gran sostegno nell'incessante progresso delle classi operaie in questo secolo. Le macchine a vapore le hanno liberate da molto lavoro esauriente e degradante; i salarî sono cresciuti, l'educazione è migliorata e diventata più generale; per mezzo della ferrovia e della stampa i membri di una stessa industria, sparsi per le diverse parti del paese, possono comunicare facilmente tra loro e intraprendere ed attuare una linea di condotta ispirata a vedute larghe ed oculate; mentre la domanda crescente di lavoro intelligente ha fatto sì che le classi degli artieri son cresciute così rapidamente, che ora comprendono un numero di persone maggiore del numero di coloro il cui lavoro non ha a base nessuna abilità speciale, in altre parole, del numero degli *unskilled workmen*. Una gran parte degli artieri ha cessato di appartenere alle « classi inferiori », nel senso in cui il termine era usato originariamente; e alcuni di essi già conducono un'esistenza più raffinata e più nobile di quella che conduceva la maggioranza delle classi superiori anche un secolo fa.

Siffatto progresso ha contribuito più che ogni altra cosa a dare un interesse pratico alla questione se sia veramente impossibile che in questo mondo tutti possano mettersi in cammino con una passabile probabilità di condurre una vita intellettualmente elevata, libera dalle pene della povertà e dagli effetti deprimenti di una fatica meccanica eccessiva; ed ora tale questione vien portata in prima linea dallo slancio sempre crescente dell'epoca nostra.

Essa non può venir risolta completamente dalla scienza economica, perchè la risposta dipende in parte dalle capacità morali e politiche del-

Digitized by Google

l'umana natura; e su tali materie l'economista non dispone di mezzi speciali di informazione, ma deve fare come tutti gli altri e cercare di indovinare meglio che può. La risposta nondimeno dipende in larga misura da fatti e da illazioni che sono nel dominio dell'Economia; ed è questo appunto che dà agli studî economici il loro principale e più alto interesse.

3. — Essenzialmente l'Economia è di sviluppo recente. — Si sarebbe potuto supporre che una scienza la quale tratta questioni così vitali per il benessere dell'umanità avesse richiamato l'attenzione di molti tra i più grandi pensatori di ogni epoca, e che ora fosse bene avanzata verso la maturità. Ma il fatto si è che il numero degli scienziati economisti fu sempre piccolo relativamente alla difficoltà del lavoro da compiersi e che l'Economia si trova ancora quasi nella sua infanzia. Una causa di tal fatto sta in ciò che non si è badato alla influenza dell'Economia sul problema del maggior benessere dell'umanità. In realtà, una scienza che ha per oggetto la ricchezza, spesso, a prima vista, ripugna a molti studiosi perchè quelli che più contribuiscono ad allargare i confini del sapere, raramente si curano molto del possesso della ricchezza per sè stessa.

Ma una causa più importante del fatto suaccennato è che molte di quelle condizioni della vita industriale e di quei metodi di produzione, distribuzione e consumo di cui si occupa l'Economia moderna sono di data recente essi stessi. È vero che, per molti rispetti, il mutamento intervenuto nella sostanza è minore di quello intervenuto nella forma esterna, e che si può adattare alle condizioni delle razze meno progredite una parte della teoria economica moderna molto maggiore di quanto possa sembrare a prima vista. Ma non è facile scoprire l'unità di sostanza sotto le molteplici differenze di forma; e, per effetto dei mutamenti che in queste si succedettero, avvenne che gli scrittori in ogni età abbiano approfittato dell'opera dei predecessori loro molto meno di quanto avrebbero potuto.

Le condizioni economiche della vita moderna, quantunque siano più complesse, si presentano però in molti rispetti più definite di quelle di tempi più antichi. Gli affari sono ora distinti più nettamente dalle altre faccende; i diritti di ogni singolo individuo, così verso gli altri come verso la comunità intera, sono definiti più nettamente: e soprattutto l'emancipazione dai vincoli della consuetudine e lo svilupparsi della libera attività, della costante previdenza, della intraprendenza instancabile hanno dato nuova precisione e nuovo risalto alle cause che governano i valori relativi di diverse cose e di diversi generi di lavoro.

4. — La caratteristica fondamentale della vita economica moderna non è la concorrenza, ma la « libertà d'industria e d'intrapresa ». — Spesso si dice che le forme moderne della vita industriale differiscono da quelle più antiche perchè presentano un carattere più spiccato di concorrenza. Ciò però non dà un'idea del tutto soddisfacente di tali forme. Lo stretto significato di concorrenza sembra essere la gara fra due persone con speciale riferi-

Digitized by Google

mento all'invito di vendere o di comprare qualche cosa. Questo genere di lotta è senza dubbio al giorno d'oggi più intenso e più esteso di prima: ma questa lotta non è che una conseguenza secondaria, e, potrebbe quasi dirsi, accidentale, delle caratteristiche fondamentali della vita industriale dei nostri tempi.

Non esiste un termine che esprima adeguatamente tali caratteristiche. Esse sono, come vedremo ora, una certa indipendenza e abitudine di scegliere ognuno da sè la propria via; fiducia in sè stessi; riflessività, ed allo stesso tempo prontezza di scelta e di criterio; abitudine di prevedere il futuro e conformare la propria condotta in vista di scopi lontani. Queste caratteristiche possono ingenerare ed ingenerano spesso la concorrenza tra gli uni e gli altri; ma d'altra parte possono tendere (ciò che ora infatti avviene) alla cooperazione ed alla coalizione d'ogni genere, buona e cattiva. Però tali tendenze verso la proprietà collettiva e l'azione collettiva sono affatto differenti da quelle dei tempi passati, perchè non sono il risultato di mera consuetudine, nè di una passiva tendenza ad associarsi con i proprî vicini, ma sono anzi il risultato della libera scelta, fatta da ogni individuo, di quella linea di condotta che, dopo un'accurata riflessione, a lui sembra la più conveniente per raggiungere i proprî scopi, siano essi egoistici o no.

Il termine « concorrenza » ha finito coll'esser preso in un cattivo senso, ed è giunto ad implicare un certo egoismo ed una certa indifferenza per il bene altrui. Ora è ben vero che nelle forme antiche della vita industriale si trova meno che nelle presenti l'egoismo deliberato; ma v'è anche disinteresse meno deliberato. Quindi è la deliberazione e non l'egoismo la caratteristica dell'età moderna.

Mentre, ad esempio, in una società primitiva la consuetudine allarga i limiti della famiglia, ed impone certi obblighi verso i proprî vicini — obblighi che poi, col procedere della civiltà, cadono in disuso —, la stessa consuetudine prescrive un'attitudine ostile verso gli stranieri. In una società moderna, invece, gli obblighi di amorevolezza famigliare si fanno più intensi sebbene concentrati in un'area, per dir così, più limitata, ed i vicini vengono maggiormente assimilati agli stranieri. Certo nei rapporti ordinarî sì con questi che con quelli il livello della rettitudine e della onestà è inferiore a quello ammesso da un qualsiasi popolo primitivo in certi rapporti con i proprî vicini, ma è assai più elevato di quello che non fosse allora ne' rapporti con gli stranieri. Ond'è che furono rilassati soltanto i vincoli nascenti dalla vicinanza; ma i vincoli famigliari sono ora assai più solidi di prima, gli affetti domestici conducono ad una abnegazione, ad una devozione maggiore di prima e la simpatia verso gli stranieri è fonte ognor crescente di una specie di deliberato disinteresse giammai esistito prima dell'età moderna. Quello stesso paese che è la culla della concorrenza moderna consacra a scopi caritatevoli una parte delle sue entrate maggiore di ogni altro paese, e spese venti milioni di sterline per procacciare la libertà agli schiavi nelle Indie occidentali.

Digitized by Google

In tutte le età poeti e riformatori sociali tentarono di stimolare i loro contemporanei ad una vita più nobile, per mezzo di incantevoli racconti delle virtù degli eroi del tempo antico. Ma nè i fatti che ci son ricordati dalla storia, nè l'osservazione contemporanea delle razze non civilizzate, quando siano studiate accuratamente, dànno alcun appoggio alla dottrina che pretende esser l'uomo in complesso più duro e più crudele ora che in passato, e non essere stato l'uomo stesso mai più disposto che non sia ora a sacrificare la felicità propria a beneficio d'altri nei casi in cui la consuetudine e la legge gli lasciavan libera la scelta della propria condotta. Tra le razze le cui capacità intellettuali non mostrano di essersi sviluppate in altro senso, e che non posseggono nessuna delle facoltà dell'uomo di affari moderno, si vedran molti usare di una malvagia sagacia nel combinare sul mercato un cattivo negozio anche con i propri vicini. Non v'ha commerciante tanto poco scrupoloso nel trar profitto dalle necessità degli infelici, quanto il venditore di grano e l'usuraio, e in generale chi fa professione di dar denaro in prestito, nei paesi orientali.

Ancora, l'èra moderna ha aperto senza dubbio nuove vie alla disonestà negli affari. Il progresso delle scienze ha scoperto mezzi nuovi per fare apparir le cose diverse da quel che sono, ed ha reso possibili molte nuove forme di adulterazione. Adesso il produttore si trova a gran distanza dal consumatore definitivo della merce; ed alle sue male azioni non corrisponde quella punizione pronta ed aspra che cade sul capo di chi, legato per tutta la vita al villaggio nativo, giuoca un tiro disonesto al suo compaesano. Certamente le opportunità per gli imbrogli e le truffe sono più numerose ora che una volta; ma non v'è ragione alcuna per credere che adesso la gente approfitti di tali opportunità in proporzione maggiore di prima. Al contrario i metodi economici moderni implicano tali abitudini di lealtà da una parte e un tal potere di resistenza alle tentazioni d'esser disonesti dall'altra, quali non si trovano in un popolo non civilizzato. In tutte le condizioni sociali si trovano esempî di schiettezza e di fedeltà personale: ma coloro che hanno tentato di stabilire un'azienda di tipo moderno in un paese non civilizzato, trovano che assai difficilmente possono far assegnamento sugli indigeni per coprire posti di fiducia. Ed è anche più difficile fare a meno dell'opera importata di persone incivilite nei posti in cui si richiede un carattere eminentemente morale che nei posti in cui si esiga grande destrezza o grande capacità mentale. L'adulterazione e la frode nell'industria predominavano nel Medio Evo in guisa sorprendente, se si pensi alla difficoltà che c'era allora di malfare senza essere scoperti.

Sicchè il vocabolo « concorrenza » mal si addice a segnare le caratteristiche speciali della vita industriale dell'età moderna. Noi abbiamo bisogno di un termine che non implichi alcuna qualità morale, nè buona, nè cattiva, ma che indichi il fatto indiscutibile che l'industria e gli affari moderni sono caratterizzati da una maggiore abitudine di fare assegnamento sulle proprie forze, da una maggiore previdenza, da una maggiore deliberazione e libertà di scelta. Non v'è alcun termine adeguato allo

Digitized by Google

scopo; tuttavia con la frase *Libertà d' industria e d' intrapresa*, o più brevemente *Libertà economica*, si è nella giusta direzione, sicchè la frase stessa può usarsi in mancanza di un'altra migliore. Naturalmente la scelta deliberata ed indipendente può condurre ad un allontanamento dalla libertà individuale, quando la cooperazione o qualche altro genere di coalizione sembrino offrire la via migliore per raggiungere lo scopo desiderato. Fino a qual punto sia possibile che le forme volontarie di associazione distruggano quella libertà dalla quale trassero l'origine loro e siano atte a condurre al pubblico bene, è questione che occuperà gran parte dell'attenzione nostra verso la fine di questo trattato.

5. — Nozione preliminare del « Valore ». Suggerimenti sull'ordine da tenere nella lettura dell'opera. — In questo sguardo preliminare si userà un'altra parola di dubbio significato.

« La parola *valore* », dice Adamo Smith, « ha due significati differenti, e talvolta esprime l'utilità di qualche oggetto particolare, e tal altra il potere, inerente al possesso di un oggetto, di comprare con esso altri beni ». Ma l'esperienza ha mostrato che non è bene usare la parola nel primo significato.

Il valore (cioè il valore di scambio) di una cosa espresso per mezzo di un'altra in un certo tempo ed in un certo luogo, è la quantità della seconda cosa che può ottenersi in quel tempo e in quel luogo in cambio della prima. Cosicchè la parola valore è relativa, ed esprime il rapporto tra due cose in un tempo ed in un luogo particolare.

I paesi civili generalmente adottano l'oro o l'argento od entrambi i metalli come monete. In luogo di esprimere i valori del piombo, dello stagno, del legno, del grano, ecc., l'uno per mezzo dell'altro, li esprimono per mezzo della moneta; e chiamiamo prezzo il valore di una cosa espresso in tal guisa (1).

Lo schizzo, che si dà nei Capitoli II e III di questo Libro I, di alcuni movimenti precipui nello sviluppo della vita industriale, indica la transizione dell'industria dalle condizioni delle civiltà primitive a quelle dei tempi nostri, e può così aiutare a dare realtà all'analisi che segue. Esso non è un compendio di storia economica. Similmente, il Capitolo IV indica il sentiero in cui s'è fatto strada il pensiero economico, specie nell'ultimo secolo e mezzo; ma tocca soltanto punti di cui è necessario avere un poco di conoscenza per comprendere la posizione presente.

Lo scopo principale di quei tre capitoli è di mettere in rilievo il concetto che l'Economia è una scienza della vita, ed è affine alla Biologia più che alla Meccanica. Il medesimo concetto ispira i Capitoli V e VI: essi discutono brevemente il punto di vista da cui l'economista accosta il suo soggetto, e descrivono la portata, le limitazioni e le relazioni di questo

(1) Per ulteriori osservazioni su questo soggetto, v. Libro II, Cap. II.

Digitized by Google

soggetto con altri studî. Sicchè questi cinque capitoli sono un'introduzione a quanto segue. Ma la vera tendenza d'una introduzione ad una scienza difficilmente può percepirsi sinchè non si sia già fatto un po' di lavoro in quella scienza; e il letttore può, se vuole, rimandare ad uno studio ulteriore la lettura del rimanente di questo Libro I, eccettuati l'ultimo paragrafo del Capitolo V, gli ultimi due paragrafi del Capitolo VI e tutto il Capitolo VII.

CAPITOLO II.

Lo svolgimento della libera industria ed intrapresa.

Sommario. — 6. Le cause fisiche agiscono con la loro massima forza nei primi stadi della civiltà; questi si sono avuti necessariamente in climi caldi. In una civiltà primitiva il movimento è lento, ma c'è movimento — 7. La proprietà collettiva rafforza il costume e resiste ai mutamenti — 8. I Greci innestarono l'energia nordica sulla coltura orientale. Moderni sotto molti riguardi, considerarono tuttavia l'industria come cosa propria degli schiavi; e l'intolleranza loro verso una costante industriosità fu una delle cause principali della loro caduta — 9. La somiglianza apparente tra le condizioni economiche del mondo romano e del mondo moderno è solo superficiale; il mondo romano non prevenne i problemi economico-sociali moderni; ma la filosofia stoica e l'esperienza cosmopolita degli ultimi giuristi esercitò un'influenza indiretta considerevole si sul pensiero che sull'azione economica — 10. Lentezza dei Teutoni nel trarre insegnamento dai popoli conquistati. Come il sapere fu tenuto vivo dai Saraceni — 11. L'autonomia popolare non pote esistere che nelle città libere — 12. Le città libere furono precursori della civiltà industriale moderna — 13. Influenza della Cavalleria e della Chiesa. Lo sviluppo di grossi eserciti fu causa della rovina delle città libere. Ma le speranze di progresso risorsero coll'invenzione della stampa, colla Riforma, e colla scoperta del Nuovo Mondo — 14. I primi vantaggi delle scoperte marittime furono goduti dalla Spagna, ma poscia si portarono all'Olanda, alla Francia ed all'Inghilterra.

6. — Le cause fisiche agiscono con la loro massima forza nei primi stadi della civiltà; questi si sono avuti necessariamente in climi caldi. In una civiltà primitiva il movimento è lento, ma c'è movimento. — Sebbene le cause prossime degli eventi storici principali debbano ricercarsi nelle azioni dei singoli individui, pure le condizioni che resero possibili tali eventi vanno rintracciate per la maggior parte nell'influenza esercitata dalle istituzioni e dalle qualità di razza ereditarie ed anche dalla natura fisica. Ma le qualità di razza dipendono esse stesse principalmente dalle azioni di individui e di cause fisiche esplicatesi in tempi più o meno lontani. Spesso una razza forte è discesa, e di nome e di fatto, da un progenitore singolarmente forte di corpo e di carattere. Le abitudini che rendono forte una razza in pace e in guerra, si debbono sovente alla saviezza di pochi grandi pensatori che ne hanno interpretato e sviluppato le consuetudini e le leggi, o per mezzo di precetti formali, o mediante un'influenza quieta e quasi inavvertita. Ma di tutte queste cose non ve n'ha alcuna che sia d'un giovamento permanente se il clima è sfavorevole al vigore; i doni della natura, le terre, le acque ed il cielo, di cui gode una razza, determinano il carattere

Digitized by Google

dell'opera della razza stessa e dànno quindi un'indole speciale alle sue istituzioni sociali e politiche.

Queste differenze non si appalesano chiaramente da sè stesse fin che l'uomo si trova ancora allo stato selvaggio. Benchè scarse e dubbie siano le notizie che abbiamo dei costumi delle tribù selvagge, ne sappiamo però abbastanza per poter essere certi che esse tutte, in mezzo ad una grande varietà di particolari, mostrano una strana uniformità nel loro carattere generale. A qualunque clima e stirpe appartengano, noi vediamo i selvaggi vivere sotto il dominio della consuetudine e dell'impulso; essi non si curano quasi affatto di schiudersi nuove vie, giammai prevedono l'avvenire lontano, e raramente provvedono perfino al futuro vicino; incostanti, ad onta della loro schiavitù alla consuetudine, e governati dal capriccio del momento; pronti talora ai più ardui sforzi, ma incapaci di occuparsi per lungo tempo in un lavoro continuo, rifuggono quanto più possono dalle occupazioni laboriose e tediose; ed i lavori strettamente necessarî vengono compiuti per mezzo dell'opera forzata delle donne.

È quando dalla vita selvaggia passiamo alle prime forme di civiltà, che l'influenza dell'ambiente fisico maggiormente si impone alla nostra attenzione. Ciò avviene in parte per la ragione che la storia dei primi tempi è povera, e sol poco ci dice degli eventi particolari e delle influenze esercitate da forti caratteri individuali, dalla cui opera il corso del progresso della nazione sia stato guidato e controllato, sollecitato o mutato in regresso. Ma la causa principale del fatto accennato si è che in quel primo stadio del progresso scarso è il potere che l'uomo possiede per lottare contro la natura; e senza il soccorso generoso di questa nulla egli può fare. La natura ha contrassegnato alcuni pochi luoghi sulla superficie della terra come in particolar modo favorevoli ai primi tentativi dell'uomo per uscire dallo stato selvaggio; ed i primi passi della coltura e delle arti industriali furono diretti e regolati dalle condizioni fisiche di questi luoghi privilegiati (1).

Anche la civiltà più semplice è impossibile se gli sforzi dell'uomo non sono più che bastevoli per fornire all'uomo stesso le cose necessarie all'esistenza: oltre a queste cose abbisogna a lui un certo soprappiù con cui egli possa sostenere quello sforzo mentale che è fonte di progresso. Di guisa che quasi tutte le antiche civiltà sorsero in climi caldi, dove le cose necessarie alla vita son poche, e dove la natura concede abbondanti prodotti anche alla coltivazione più rozza. Esse si son raccolte sovente intorno alle sponde di qualche gran fiume che dava abbondante umidità al suolo ed offriva un facile mezzo di comunicazione. Generalmente i dominatori appartennero ad una schiatta di recente arrivata dal clima più freddo di

(1) Sulla questione generale dell'influenza così diretta come indiretta esercitata dall'ambiente fisico sul carattere delle razze determinandone il genere delle occupazioni predominanti, vedi KNIES, *Politische Oekonomie*; HEGEL, *Filosofia della Storia*; BUCKLE, *History of Civilisations*. Cfr. anche ARISTOTELE, *Politica*; e MONTESQUIEU, *Esprit des Lois*.

Digitized by Google

qualche paese lontano o di un vicino territorio montuoso; e ciò, perchè il caldo clima distrugge l'energia; e la forza che ha permesso a questi dominatori di governare fu quasi sempre il prodotto del clima più temperato della loro sede antica. Nella nuova sede essi mantennero invero per varie generazioni gran parte dell'energia loro, vivendo frattanto nel lusso con l'eccedenza dei prodotti del lavoro delle razze dominate; e trovarono campo di applicare le proprie facoltà nelle opere di governanti, di guerrieri, di sacerdoti. Ignoranti in origine, questi dominatori appresero in breve quanto i loro soggetti potevano insegnare, ed anzi li sorpassarono. Ma in questo primo stadio di civiltà, un carattere intellettuale intraprendente si trova quasi sempre limitato esclusivamente ai pochi dominatori, e non si ebbe che rarissime volte tra coloro che sostenevano il maggior carico dell'industria.

La ragione di ciò si è che il clima stesso che rese possibile un primo incivilimento, lo condannò anche alla fiacchezza (1). Nei climi più freddi la natura provvede all'uomo un'atmosfera invigoratrice; e sebbene in principio egli abbia da combattere un'aspra lotta, pure, con il crescere del sapere e della ricchezza, si trova in grado di procacciarsi cibi abbondanti e vestiti che ben lo riparino dal freddo; e in uno stadio ulteriore si provvede quelle costruzioni grandi e complete che formano i requisiti più costosi per condurre una vita civile colà dove la rigidità del clima richiede che quasi tutti i servizî domestici e le riunioni per scopi sociali si effettuino sotto la protezione di un tetto. Ma la fresca atmosfera invigoratrice, così necessaria alla pienezza, allo sviluppo completo della vita, non può certo ottenersi quando la natura non la offre spontaneamente (2). Può eventualmente darsi che il lavoratore compia un aspro lavoro fisico sotto un sole tropicale; che anche colà un artefice abbia abilità artistiche; che il saggio, l'uomo di Stato od il banchiere siano penetranti e sottili; ma l'alta temperatura rende un lavoro fisico aspro e prolungato incompatibile con un'elevata attività intellettuale. Le classi dominanti perdono grado a grado la forza loro sotto la doppia influenza del clima e del lusso. Un numero sempre minore di persone ad esse appartenenti resta capace di grandi cose; ed in ultimo queste classi vengono sopraffatte da una razza

(1) Con una certa ricercatezza Montesquieu afferma (Op. cit., libro XIV, cap. II) che la superiorità di forza derivante dal clima freddo produce tra gli altri effetti « un più grande sentimento di superiorità — cioè un minor desiderio di vendetta; ed un maggior senso di sicurezza — ossia più franchezza, meno diffidenza, meno astuzia e meno scaltrezza ». E queste virtù sono favorevoli al massimo grado al progresso economico.

(2) Questa affermazione potrebbe modificarsi un poco, ma soltanto un poco, ove F. Galton potesse dimostrare d'aver ragione nel credere che un picciol numero di persone appartenenti ad una razza dominatrice in un paese caldo — come ad esempio gli Inglesi in India — possano mantenere costantemente per molte generazioni il loro vigore ingenito mediante un largo uso di ghiaccio artificiale o mediante gli effetti frigoriferi della espansione violenta dell'aria compressa. Vedi il discorso presidenziale del Galton all'Istituto Antropologico, nel 1887.

Digitized by Google

più forte, venuta assai probabilmente da un territorio più freddo. Talvolta, allora, formano una casta intermedia tra i loro soggetti di prima ed i nuovi dominatori, ma più spesso, piombano in mezzo alla massa abbattuta del popolo.

Una tale civiltà spesso presenta molte cose interessanti per chi si occupi della filosofia della storia. Nella sua vita tutta si diffondono quasi inconsciamente alcune poche idee semplici, intrecciate tra di loro nella piacente armonia che dà ai tappeti orientali la vaghezza loro propria. E molto si può imparare rintracciando l'origine di queste idee nelle influenze combinate della razza, dell'ambiente fisico, della religione, della filosofia e della poesia, degli eventi guerreschi, e nell'influenza dominante di forti caratteri individuali. Tutto ciò è istruttivo per l'economista in molteplici modi, ma non getta una luce proprio diretta sui moventi che formano la materia speciale dei suoi studi. Poichè in tale stadio di civiltà i più capaci disprezzano il lavoro; non vi hanno operai arditamente e liberamente intraprendenti, e nemmeno audaci capitalisti; l'industria tenuta a vile è regolata dalla consuetudine, e ancora essa riguarda la consuetudine come l'unica protezione da ogni arbitraria tirannia.

Senza dubbio alcuno la consuetudine non è per la maggior parte che una forma cristallizzata di oppressione e di soffocamento. Ma un corpo di consuetudini che altro non faccia che angariare il debole, non potrebbe sussistere lungamente. Poichè i forti si appoggiano sui deboli; la sola forza loro non può sostenerli senza quell'aiuto; e se essi creano un complesso di istituzioni sociali che opprimano i meno forti senza misura, con soprusi eccessivi, essi vengono con ciò a distruggere sè stessi. Conseguentemente, ogni corpo di consuetudini che duri a lungo contiene provvedimenti che proteggono il debole dalle forme eccessive di tirannia (1).

Invero, quando l'iniziativa è poca e non v'è campo per una concorrenza efficace, la consuetudine è uno scudo necessario per difendere gli uomini non solamente da quelli che sono più forti, ma anche da coloro che trovansi nel medesimo rango sociale. Se il fabbro di un villaggio non può vendere i vomeri che fa all'infuori del villaggio stesso, e se il villaggio alla sua volta non può comperare che da lui i vomeri di cui abbisogna, è allora nell'interesse di tutti che il loro prezzo debba venire determinato dalla consuetudine ad un giusto saggio, ad un livello moderato. La consuetudine riveste per tal guisa un certo carattere di santità; ed invero non v'è nulla, nei primi passi del progresso, che tenda ad infrangere l'abitudine primitiva di considerare ogni innovatore come un empio, un nemico. Così l'influenza delle cause economiche è tenuta nascosta sotto la superficie. Là sotto esse operano sicure e lente, ma impiegano generazioni intere in luogo di anni per produrre l'effetto loro; l'azione che compiono è così sottile da sfuggire facilmente del tutto ad ogni osser-

(1) Cfr. BAGEHOT, *Physics and Politics*, e gli scritti di ERBERTO SPENCER e di Sir ENRICO MAINE.

Digitized by Google

vazione; ed infatti assai difficilmente si possono seguir le traccie di queste cause, se non da coloro i quali, seguendo i più spiccati e rapidi effetti prodotti da cause analoghe nei tempi moderni, hanno appreso dove ricercarle (1).

7. — La proprietà collettiva rafforza la costumanza e resiste ai mutamenti. — Questa forza della costumanza nelle civiltà primitive è in parte causa e in parte effetto della limitazione dei diritti individuali sulla proprietà. In generale i diritti dell'individuo — e questo è vero più o meno per quanto si riferisce a tutta la proprietà, ma specialmente per ciò che concerne la terra — derivano, sono limitati e in ogni modo dipendono dai diritti di tutto il parentado e della famiglia nel più stretto senso della parola. E in simil guisa i diritti di tutta una famiglia son subordinati a quelli del villaggio, il quale spesso — se non in realtà, almeno secondo una lontana tradizione — altro non è che una famiglia estesa e sviluppata. Le cose del governo hanno sempre ricevuto l'attenzione accurata degli storici; e si è dato rilievo ed importanza all'influenza esercitata sullo sviluppo dell'industria e del commercio dalle forme di governo, ma non si è dedicata attenzione sufficiente all'influenza esercitata dalla proprietà collettiva dei beni.

È vero che in uno stadio primitivo di civiltà, pochi avrebbero desiderato gran che di scostarsi molto dalle usanze prevalenti intorno ad essi; per quanto i diritti dei singoli individui sulla proprietà loro fossero completi e chiaramente definiti, essi non sarebbero stati disposti ad affrontare l'astio con cui i vicini avrebbero riguardato qualsiasi innovazione, e il ridicolo che si sarebbe riversato su chi avesse preteso di esser più saggio dei proprî antenati. Ma agli animi più arditi potevano venir in mente molte piccole modificazioni alla costumanza; e se ad essi fosse stata concessa libertà di far delle prove per proprio conto, si sarebbero potuti operare, a passi lenti e quasi impercettibili, dei mutamenti, sino a che si fosse stabilita una variazione d'uso sufficiente a sfigurare i nitidi lineamenti delle norme tradizionali ed a creare una certa libertà alla scelta individuale. Ma quando ogni capo di famiglia non era considerato che come un socio decano e curatore della proprietà domestica, la più piccola divergenza dalla *routine* antica incontrava l'opposizione di chi aveva il diritto di essere consultato su ogni dettaglio.

---

(1). Così il « livello moderato » a cui il costume fissa il prezzo di un vomero, quando lo si analizzi, si troverà significare quel prezzo che, durante un lungo periodo, procura al fabbro una rimunerazione presso a poco uguale a quella dei suoi vicini che compiono un lavoro di pari difficoltà (tenendosi conto dei privilegi e degli incerti che a lui specialmente spettano); o, in altre parole, quello che noi, col regime della libertà d'intrapresa, della facilità di comunicazione e dell'efficace concorrenza chiameremmo saggio normale di retribuzione. Se un mutamento di circostanze fa si che la paga dei fabbri (comprendendovi tutti i loro profitti indiretti) sorpassi, o divenga inferiore a questa mercede normale, si riscontra allora quasi sempre una mutazione nella sostanza della consuetudine, mutazione spesso inavvertita, e che generalmente non si appalesa nella forma, ma che farà ritornare il prezzo accennato al « livello moderato ». Ma su questo argomento ritorneremo in seguito.

Digitized by Google

E più in là ancora, sullo sfondo, dietro la resistenza autorevole della famiglia, v'era quella del villaggio. Poichè, sebbene ciascuna famiglia avesse per un certo tempo essa sola l'uso della sua terra coltivata, pure molte operazioni si compivano generalmente in comune, per modo che ciascuno doveva fare le stesse cose che gli altri facevano nello stesso tempo. Ogni campo, venuto il suo turno di essere lasciato a maggese, entrava a far parte del territorio da pascolo comune; e tutto il suolo del villaggio veniva di tempo in tempo ridistribuito (1). Perciò il villaggio aveva un chiaro diritto di opporsi a qualsiasi innovazione: questa, infatti, poteva essere in contrasto con i suoi sistemi di coltivazione collettiva, e poteva anche finire col diminuire il valore della terra: e così, giunto che fosse il tempo della nuova distribuzione i componenti del villaggio potevano venire danneggiati. In conseguenza di ciò venne spesso formandosi una rete complessa di norme nelle quali ogni coltivatore trovavasi tanto inceppato da non potere esplicare il suo criterio e il suo discernimento nemmeno nei particolari più insignificanti (2). E probabilmente fu questa la più importante di tutte le cause che ritardarono lo sviluppo dello spirito di libertà d'impresa nel genere umano. Si può anche osservare che il regime della proprietà collettiva armonizzava con quello stesso spirito di quietismo che pervade molte delle religioni orientali; e che la lunga sopravvivenza di questo regime fra gli Indiani è in parte dovuta a quell'indolenza che viene inculcata dai loro libri religiosi.

È probabile che mentre si esagerò l'influenza della consuetudine sui prezzi, sulle mercedi e sulla rendita, troppo poco si apprezzò l'influenza sua sulle forme di produzione, e sugli ordinamenti generali economici della società. Nel primo caso gli effetti di tale influenza sono bensì ovvii, ma non cumulativi, cioè non si aggiungono gli uni agli altri e non si addi-

---

(1) Sebbene la cosa non sia indiscussa, pare nondimeno che vi sia ragione di ritenere che il sistema delle Marche fosse una sopravvivenza di costumi primitivi che avevano avuto prevalenza (naturalmente con una varietà di dettagli infinita) tra i progenitori di quasi tutte le razze bianche. Ancora adesso in India e tra qualche popolo slavo esistono tracce di un tale sistema, del quale si riscontrano anche alcune analogie tra razze di altro colore. Nel sistema della Marca (nella sua forma tipica) una piccola parte del suolo, cioè la Marca dell'abitazione, veniva tenuta a parte permanentemente per viverci, ed ogni famiglia ne possedeva per sempre la propria porzione. La seconda parte del suolo, ossia la Marca coltivabile, era divisa in tre grandi campi, in ciascuno dei quali ogni famiglia possedeva un pezzo di terreno; ogni anno si coltivavano due di questi campi e se ne lasciava uno a maggese. La terza parte di tutta la Marca, che era poi la più grande, si adoperava come territorio da pascolo ad uso di tutto il villaggio in comune, come lo era pure quel pezzo di terreno nel campo coltivabile che annualmente veniva lasciato a maggese. In qualche caso la Marca arabile veniva abbandonata di tanto in tanto al pascolo, ed il nuovo terreno da coltivarsi si prendeva dalla Marca comune; il che importava una ridistribuzione del suolo. In tal maniera l'uso che ogni famiglia faceva del proprio terreno veniva a toccare, in bene o in male, l'interesse di tutti i membri del villaggio.

(2) Cfr. le notizie sulla coltivazione del Runrig date dal duca d'ARGYLL, *Unseen Foundation of Society*, cap. IX.

Digitized by Google

zionano; al contrario nel secondo caso non sono ovvii, ma cumulativi. Ed è norma quasi universale che quando gli effetti derivati da una data causa, sebbene piccoli in ogni singolo momento, agiscono però costantemente in una medesima direzione, l'influenza loro è molto maggiore di quello che a prima vista sembri possibile.

Ma, per quanto grande fosse l'influenza del costume nelle civiltà primitive, tuttavia lo spirito dei Greci e dei Romani fu pieno d'iniziativa; si ha quindi maggior interesse all'indagine delle cause per cui essi conobbero così poco, e così poco si curarono di quegli aspetti sociali dei problemi economici che presentano tanto interesse per noi.

8. — I Greci innestarono l'energia nordica sulla coltura orientale. Moderni sotto molti rispetti, considerarono tuttavia l'industria come cosa propria degli schiavi, e l'intolleranza loro verso una costante industriosità fu una delle cause principali della loro rovina. — I recenti studi biologici e filologici hanno gettato il discredito su tante opinioni che si ritenevano bene stabilite intorno alla storia primitiva della civiltà; ma non sembra esservi ragione alcuna per dubitare che i principali pionieri del progresso fossero quasi tutti Ariani, i quali, in successive migrazioni, abbandonate le prime sedi fredde e nevose, si sparsero per l'Europa e per l'Asia. Alcuni si avanzarono ben presto verso il Sud; furono ben presto dominatori e capi di altre nazioni, e presto, sotto l'influenza del lusso e del clima caldo, perdettero le loro forze migliori. Altri, invece, continuarono a crescere in vigoria per lunghi secoli in mezzo alle influenze invigoratrici di un aspro clima e di lotte continue; ed infine parte di essi, spingendosi al Sud dal Danubio, si trovò sopra un paese montuoso, i cui molti seni si aprivano sul mare Mediterraneo. Catene montuose separavano ognuno di questi seni dai vicini ed il mare li riuniva colle ispirazioni e coi misteri più suggestivi del mondo.

Poche giornate di navigazione dividevano i Greci da quasi tutto ciò che più era degno d'essere conosciuto, nel campo del pensiero come in quello del sentimento, nel campo dell'azione come in quello delle aspirazioni.

La Persia, l'Assiria, la Fenicia, la Giudea e l'Egitto, toccavano tutte la parte orientale di quel gran mare che congiunge l'Asia, l'Africa e l'Europa: e l'India non era molto lontana.

Il nuovo impulso verso la libertà di pensiero e di azione venne dal mare. Le prime civiltà ebbero sede per lo più nei bacini di grandi fiumi, i cui piani bene irrigati erano raramente visitati dalla carestia, perchè, nei climi in cui il calore non manca mai, la fertilità del suolo varia quasi in ragione diretta della sua umidità; i fiumi inoltre offrivano facili mezzi di comunicazione, favorevoli a semplici forme di industria e di divisione del lavoro, nè impedivano i movimenti dei grandi eserciti che mantenevano la forza dispotica del governo centrale. È vero che i Fenici vissero in mezzo al mare: questa grande razza Semitica rese un gran servizio all'umanità preparando la via ai liberi rapporti tra molti popoli e diffondendo la conoscenza della scrittura, dell'aritmetica, dei pesi e delle misure; ma i Fenici dedicarono il fiore dell'operosità loro soltanto al commercio

Digitized by Google

ed alla manifattura. Alla genialità e alla freschezza dello spirito dei Greci era riserbato di alitare un pieno effluvio di libertà dal mare e di sviluppare nella propria libera vitalità quanto di più elevato il pensiero e l'arte raggiunsero nel mondo antico.

Le loro innumerevoli colonie nell'Asia Minore, nella Magna Grecia, ed in ultimo nell'Ellade propriamente detta diedero libero sviluppo ai loro ideali, sotto l'influenza delle nuove idee alle quali le menti loro si aprivano; erano in continui rapporti tra di loro e con quelli che tenevano le chiavi della vetusta sapienza; partecipavansi scambievolmente le proprie esperienze, ma erano esenti dai legami di qualsiasi autorità. L'energia e l'iniziativa loro, in luogo di essere represse dal peso di usanze tradizionali, venivano incoraggiate a fondare una nuova colonia e ad effettuare senza ostacoli ogni nuova idea.

La natura del clima risparmiò ai Greci il bisogno di compiere lavori deprimenti; essi lasciavano agli schiavi i lavori bassi e duri, dedicando sè stessi al libero giuoco della loro fantasia. Poca spesa costavano loro le dimore, gli abiti ed il combustibile; il cielo ridente li invitava a vivere all'aperto, rendendo facili e punto dispendiose le relazioni per iscopi sociali e politici. Ma nello stesso tempo le brezze frizzanti del Mediterraneo rinfrescavano il vigor loro tanto che nel corso di più generazioni essi non perdettero quello slancio e quella elasticità di tempra che avevano portato dalle loro prime sedi del Nord. In siffatte condizioni si maturò in essi un sentimento della bellezza in tutte le sue forme, una finezza di fantasia, una originalità di speculazione, una energia nella vita politica ed un certo diletto nel subordinare l'individuo allo Stato, quali il mondo mai più conobbe (1).

Per molti riguardi i Greci furono più moderni dei popoli Europei del Medio Evo, e, sotto qualche rispetto, precorsero anche i tempi nostri. Ma essi non giunsero a comprendere la dignità dell'uomo come uomo; riguardarono la schiavitù come una legge della natura, tollerarono l'agricoltura ma disprezzarono tutte le altre industrie ritenendole degradanti; ed infine poco o nulla conobbero di quei problemi economici che nell'età nostra presentano un interesse così profondo (2).

I Greci non provarono mai le estreme sofferenze della miseria. La terra ed il mare, il sole ed il cielo concorsero a facilitare loro l'acquisto delle

(1) Cfr. Neumann e Partsch, *Physikalische Geographie von Griechenland*, cap. I.

(2) Vedi retro, pag. 12. Così anche Platone (*Leggi*, XII) dice: « La natura non ha creato nè calzolai, nè fabbri; tali occupazioni degradano quelli che vi si dedicano, miserabili mercenari, esclusi dai diritti politici per la stessa condizione loro ». Ed Aristotele (*Politica*, VII, 9, vedi anche III, 5) continua: « Nello Stato meglio governato, i cittadini..... non debbono condurre la vita del meccanico o del mercante, perchè una tal vita è ignobile e contraria alla virtù ». Questi brani ci dànno l'intonazione fondamentale del giudizio dei Greci sulla vita degli affari. Naturalmente però, in special modo nei primi giorni della Grecia, pochi possedevano una sostanza tale da renderli indipendenti, cosicchè molti fra i più profondi pensatori erano costretti a partecipare alla vita degli affari.

Digitized by Google

cose necessarie a condurre una vita perfetta. Perfino gli schiavi ebbero grandi opportunità per acquistare cultura; ed anche se fosse stato altrimenti, nulla eravi nel temperamento greco e nulla nelle lezioni che il mondo avea fino a quei tempi apprese, che potesse farli seriamente interessati.

L'eccellenza del pensiero greco fece di questo una pietra di paragone sulla quale moltissimi tra i più eminenti pensatori delle età successive saggiarono ogni nuova indagine; e il malanimo con cui le menti accademiche hanno riguardato spesso gli studî economici dipende in gran parte dall'avversione che i Greci provarono per le ansiose occupazioni e per i lavori affaticanti che si accompagnano alla vita commerciale e industriale.

Eppure, dal rapido decadere della Grecia poteva ben trarsi un grande ammaestramento; questa decadenza si compì a causa della mancanza di quella solida serietà di propositi che mai nessuna razza mantenne per molte generazioni se non con quella disciplina che si accompagna alla costante industriosità. Socialmente ed intellettualmente i Greci furono liberi; essi però non appresero a far buon uso di tale libertà, nè mai ebbero il dominio di sè stessi, nè seppero mai persistere in ferme risoluzioni. Essi ebbero la rapidità di concezione e la prontezza nel ricorrere a nuovi espedienti come occorrono in ogni intrapresa d'affari; mancarono però di rigidità di propositi e di costanza paziente. La dolcezza del clima produsse a poco a poco un rilassamento nelle loro facoltà fisiche, ed essi si trovarono senza quella salvaguardia alla fortezza del carattere, che nasce da una risoluta e ferma persistenza nei più ardui lavori; e così caddero nella leggerezza.

9. — La somiglianza apparente tra le condizioni economiche del mondo Romano e del mondo moderno è soltanto superficiale: il mondo Romano non prevenne i problemi economico-sociali moderni; ma la filosofia stoica e l'esperienza cosmopolita degli ultimi giuristi esercitò un'influenza indiretta considerevole cosi sulla coltura che sull'azione economica. — Proseguendo il suo cammino verso occidente, la civiltà ebbe poscia centro in Roma. I Romani furono un grande esercito più che una grande nazione. Simili ai Greci nel lasciare agli schiavi, per quanto era possibile, gli affari, furono l'opposto dei Greci sotto moltissimi altri aspetti. Invece della fresca pienezza, quasi esuberanza della vita dei Greci, invece dell'entusiasmo giovanile con cui questi davano libero campo alle proprie facoltà e sviluppavano la loro idiosincrasia, i Romani mostrarono la volontà ferma, la ferrea risolutezza, l'assorbimento dell'uomo maturo in ideali serî e determinati (1).

(1) Questo contrasto fondamentale tra l'indole greca e l'indole romana venne lumeggiato dall'Hegel nella sua *Filosofia della Storia*. « Dei greci, egli dice, quali erano nella prima forma genuina di libertà, possiamo dire che essi erano affatto incoscienti. Principio dominante tra di essi era l'abitudine di vivere pel loro paese senza analizzare o riflettere più oltre..... La soggettività causò la loro rovina »; e l'armoniosa poesia dei Greci cedette il posto alla « prosaica vita Romana » che era piena di soggettività, era una « forte ed arida contemplazione di certi scopi volontarî ». Roscher nella sua *Gesch. der Nat. Oek. in Deutschland*, § 188, rende un omaggio generoso, per quanto pieno di discernimento, ai servigi che l'Hegel rese indirettamente alla

Digitized by Google

I Romani, liberi in singolar modo dai legami della consuetudine, formaronsi alla vita da sè stessi, con una ponderatezza di scelta quale mai prima si era conosciuta. Essi furono forti ed ardimentosi, fermi nei propositi e pieni di risorse, ordinati nelle abitudini e perspicaci nei giudizî; e così, sebbene preferissero la guerra e la politica, tennero in continuo esercizio quelle facoltà tutte che all'iniziativa negli affari sono necessarie.

Nè fu inoperoso tra di loro il principio di associazione. Le società artigiane ebbero un certo vigore non ostante il piccol numero di lavoranti che fossero liberi. Quei metodi di azione combinata a scopi economici e di produzione su larga scala compiuta nelle fabbriche dal lavoro degli schiavi, nei quali la Grecia era stata allieva dell'Oriente, guadagnarono nuovo vigore importati che furono in Roma. Le facoltà e l'indole dei Romani li rendevano in particolar modo atti alla direzione di società per azioni; ed un numero relativamente piccolo di persone ricchissime potè assumere, mediante l'opera di schiavi e di liberti ben addestrati, senza l'intervento di alcuna classe intermedia, grandi appalti per terra e per mare, in patria e fuori. Essi resero odiato il capitale, ma lo resero anche potente e fruttuoso; svilupparono con grande energia le applicazioni del credito; e per effetto cumulativo dell'unità del potere imperiale e della grande estensione della lingua romana, si ebbe sotto certi rispetti importanti nel mondo civile maggior libertà di commercio e di movimento al tempo dell'Impero romano, di quanta ve ne sia negli stessi tempi nostri.

Se rammentiamo dunque qual grande centro di ricchezze fosse Roma, quali mostruose fortune individuali vi fossero presso i Romani (fortune che nei tempi recenti soltanto vennero superate), se rammentiamo su qual vasta scala si compiessero i loro affari militari e civili, che vasti provvedimenti fossero per questi necessarî e quanto fosse vasto l'organismo dei loro traffici, non può certo farci meraviglia che molti scrittori abbiano creduto di trovare grande rassomiglianza tra i problemi economici d'allora e quelli moderni. Tale somiglianza però è superficiale ed illusoria; essa si limita alle forme, non si estende allo spirito vivente della vita nazionale. Essa non s'estende a quel riconoscimento del valore dell'esistenza del popolo minuto che ai giorni nostri dà alla scienza economica il suo più alto interesse (1).

L'industria ed il commercio non ebbero nell'antica Roma quella forza vitale che conseguirono poi in tempi più recenti. Le importazioni a Roma si

---

storia dell' Economia storica. Cfr. anche i capitoli sulla Religione nella *Storia* del Mommsen, i quali sembrano essese stati influenzati non poco dall'Hegel; e cfr. anche Kautz, *Entwickelung der National-Oekonomie*, libro I.

(1) Vedi retro, cap. I, § 2. Fino ad un certo punto l'errore va imputato all'influenza del Roscher, il quale è in generale acuto ed equilibrato. Egli provò uno speciale diletto nel mettere in evidenza le analogie che corrono tra i problemi antichi ed i moderni; e, sebbene egli indicasse anche delle diversità, nondimeno l'influenza generale dei suoi scritti tende ad indurre in errore. (Il suo modo di vedere è ben criticato dal Knies, *Politische Oekonomie vom Geschichtlichen Standpunkte*, specialmente a pagina 391 della seconda edizione).

Digitized by Google

ottenevano con la forza delle armi, non si comperavano già, come avvenne poi a Venezia, a Firenze ed a Bruges, con i prodotti di un abile lavoro, in cui i cittadini ponessero un nobile orgoglio. Così l'industria come i traffici si praticavano quasi unicamente in vista dei profitti pecuniari che se ne sarebbero tratti, e l'intonazione della vita degli affari era degradata dal pubblico sprezzo che si appalesava nell'« astensione legale e praticamente effettiva » (1) dei Senatori da ogni forma di affari che non fossero attinenti al suolo. I Cavalieri trovarono i loro più lauti guadagni nell'appalto delle tasse, nelle estorsioni a danno delle provincie, e, in tempi posteriori, nel favore personale degli Imperatori, e non coltivarono quello spirito di probità e di operosità che è necessario per creare una grande industria nazionale; onde avvenne che coll'andar del tempo l'iniziativa individuale fu soffocata dall'ombra sempre crescente dello Stato (2).

Ma i Romani, sebbene sol poco abbian contribuito direttamente al progresso della scienza economica, esercitarono nondimeno indirettamente una influenza profonda su di essa, sia in bene sia in male, ponendo le basi della giurisprudenza moderna. Tutto il pensiero filosofico che vi fu in Roma, fu principalmente stoico; e le origini della maggior parte dei grandi stoici romani van cercate in Oriente. La filosofia stoica d'Oriente trasportata che fu in Roma, acquistò una gran forza pratica, pur senza perdere

---

(1) FRIEDLÄNDER, *Sittengeschichte Roms*, pag. 225. MOMMSEN poi (*Storia*, libro IV, cap. XI) si spinge sino a dire: « Circa le industrie e le manifatture non v'è da osservare che questo, che cioè la nazione italiana persoverò sotto tal riguardo in una inerzia confinante con la barbarie. L'unico lato brillante dell'economia privata dei Romani furono il credito ed i traffici ». Molti passi dell'opera del CAIRNES, *Slave Power*, suonano come una versione moderna della storia del Mommsen. Nello Stato romano, anche nelle città, la condizione dei poveri liberi era simile a quella dei meticci negli Stati meridionali della Confederazione nord-americana, che lottarono per la schiavitù. *Latifundia perdidere Italiam*; questi latifondi però si rassomigliavano alle aziende agricole di quegli Stati meridionali, non già a quelli che si vedono in Inghilterra. Il LIEBENAM (*Geschichte des römischen Vereinswesen*) mette in evidenza la debolezza del lavoro libero in Roma.

(2) Un aspetto di tale questione è descritto dal prof. SCHMOLLER nella sua nota breve, ma eccellente, sulle Compagnie industriali dell'antichità. Dopo aver mostrato come i gruppi di industriali in cui tutti i membri appartengono ad una sola famiglia, possono prosperare anche tra i popoli primitivi, egli afferma (*Jahrbuch für Gesetzgebung*, XVI, pag. 740-2) che nessuna forma di società d'affari di tipo moderno potrebbe fiorire a lungo in condizioni simili a quelle che esistevano nell'antica Roma, a meno che avesse privilegi o vantaggi eccezionali come li avevano le *Societates publicanorum*. La ragione per la quale noi moderni riusciamo a raccogliere ed a mantenere molte persone a lavorare insieme « sotto un medesimo tetto », nel che gli antichi non riuscirono affatto, « va cercata esclusivamente nel grado più elevato di forza intellettuale e morale, e nella possibilità, maggiore adesso che prima, di vincolare, mediante i vincoli di simpatia sociale, le energie commerciali egoistiche di più individui ». Vedi anche DELOUME, *Les Manieurs d'Argent à Rome*; un articolo di W. A. BROWN (nel *Political Science Quarterly*, vol. II) sullo *State control of Industry in the fourth century*; BLANQUI, *Storia della Economia Politica*, cap. V e VI; ed INGRAM, *History*, cap. II.

Digitized by Google

l'intensità dei suoi sentimenti; e, non ostante la sua rigidezza, ebbe in sè molto di affine con le idee della scienza sociale moderna. I più grandi giuristi dell'Impero furono per la maggior parte tra i seguaci di questa scuola filosofica; e fu perciò essa che improntò l'indole del Diritto nuovo di Roma, e, per mezzo di esso, anche di tutto il giure moderno europeo. Ora in Roma la potenza dello Stato Romano aveva fatto sì che i diritti proprî dello Stato estinguessero quelli del Clan e della tribù in uno stadio precedente che in Grecia. Ma molti dei concetti primitivi dei popoli Ariani relativi alla proprietà si tennero su per lungo tempo anche in Roma. Grande com'era l'autorità del capo della famiglia sui membri della famiglia stessa, la proprietà che egli amministrava fu considerata per lungo tempo come investita in lui quale rappresentante di tutta la famiglia anzichè quale individuo. Ma, allorchè Roma da repubblica si trasmutò in impero, i giuristi suoi divennero gli interpreti supremi dei diritti legali di molte nazioni; e, sotto l'influenza dello stoicismo, si diedero a discoprire le leggi fondamentali di natura che ritenevano sottostare celatamente alle basi di tutti i codici particolari. Questa ricerca degli elementi universali, in contrapposto a quelli che sono solamente accidentali, agì come un potente dissolvente sui diritti del possesso in comune per il quale non poteva darsi altra ragion di essere che quella dell'uso locale. Quindi il nuovo Diritto Romano allargò gradualmente, ma a continui passi, la sfera del contratto, gli diede precisione, elasticità e forza maggiori. In fine quasi tutti gli ordinamenti sociali eran venuti sotto il suo dominio, la proprietà dell'individuo venne definita nettamente e ciascuno potè servirsene a suo piacere. Noi vediamo così che dalla larghezza e dalla nobiltà del carattere stoico i giuristi moderni ereditarono un altissimo senso del dovere; e dalla risolutezza austera ond'esso è dotato derivarono la tendenza a definire nettamente i diritti individuali in fatto di proprietà. Epperò noi possiamo rintracciare indirettamente nell'influenza romana ed in particolare nell'influenza dello stoicismo molta parte del bene e del male che presenta il sistema economico moderno: da un lato gran parte della disimpacciata vigoria dell'individuo nella direzione dei proprî affari, e dall'altro lato il non poco male che si commette sotto l'egida di diritti sanciti da tutto un sistema di leggi che si tiene saldo per la ragione che saggi e giusti sono i suoi precipui principî.

Il forte sentimento del dovere che lo stoicismo portò seco dalla sua sede d'Oriente ebbe anche in sè qualcosa del quietismo orientale. Lo stoico, sebbene attivo nel ben fare, poneva orgoglio nel tenersi superiore ai turbamenti del mondo e prendeva parte al tumulto della vita solo perchè il dovere glielo imponeva, ma non vi si acconsentì mai di buon grado. La sua vita rimase triste ed austera, oppressa dalla coscienza dei proprî difetti. Una tale contraddizione interna, come dice Hegel, non poteva scomparire finchè si ammise la perfezione interna essere uno scopo il quale poteva solo essere raggiunto mercè la rinunzia a sè stesso, e così il conseguimento di essa non si poteva conciliare co' difetti che necessariamente accompagnano ogni opera sociale.

Digitized by Google

A questo gran mutamento preparò la via l'intenso sentimento religioso degli Ebrei. Ma il mondo non fu pronto ad entrare in tutta la pienezza dello spirito del Cristianesimo, fino a che le profonde passioni personali che la razza Germanica apporta seco non gli ebbero dato un nuovo aspetto. Anche tra i popoli germanici il vero Cristianesimo fece a lenti passi il suo cammino; e così per lungo tempo dopo la caduta di Roma l'Occidente dell'Europa fu avvolto nel caos.

10. — Lentezza dei Teutoni nel trarre ammaestramento dai popoli conquistati. Come il sapere fu tenuto vivo dai Saraceni. — Il popolo Teutone, forte e risoluto com'era, trovò assai difficile liberarsi dai vincoli della consuetudine e dell'ignoranza. La cordialità e la fedeltà (1) che gli diedero la sua forza speciale, fecero sì ch'egli tendesse ad amare e seguire eccessivamente le istituzioni e le usanze tradizionali della famiglia e della tribù. Nessun'altra grande razza conquistatrice si mostrò, al pari della teutonica, così poco capace d'adottare nuove idee dai popoli conquistati, più colti, sebbene più deboli. Essi furono orgogliosi della loro rude forza ed energia; e pochissimo si curarono del sapere e delle arti. Le quali però trovarono un temporaneo rifugio nelle coste orientali del Mediteraneo, fino a che un nuovo popolo di conquistatori, pervenuto dal Sud, fu presto ad infondere in esse nuova vita e nuovo vigore.

I Saraceni appresero con ardore i migliori ammaestramenti che i popoli soggiogati potevano fornire. Coltivarono essi le arti e le scienze, e tennero viva la face del sapere in un tempo in cui il mondo cristiano poco si curava che essa si spegnesse o meno; noi perciò dobbiamo sempre loro gratitudine. Ma il carattere morale dei Saraceni non era così compiuto come quello dei Teutoni. Il clima caldo e la sensualità della religione che professavano determinarono la rapida decadenza del loro vigore; essi quindi influirono direttamente assai poco sui problemi della civiltà moderna (2).

L'educazione dei Teutoni invece fece progressi più lenti ma più sicuri. Essi trasportarono la civiltà verso il Nord sotto un clima ove un lavoro aspro e continuato s'accompagna con il lento sviluppo di forme robuste di cultura; indi la portarono verso l'Ovest, sulle coste dell'Atlantico. La civiltà che aveva abbandonato molto tempo prima le rive dei fiumi per istabilirsi su quelle del mar Mediterraneo, venne infine a spaziare sopra il vasto Oceano.

Questi mutamenti però si effettuarono lentamente. La prima cosa che c'interessa nell'êra nuova è il rinnovarsi dell'antico conflitto tra la città e la nazione, conflitto che era stato sospeso dal dominio universale di

(1) HEGEL spinge lo sguardo in fondo allorchè parla dell'energia, della libertà di spirito, dell'assoluta ed indipendente determinatezza della cordialità onde i teutoni eran dotati; ed aggiunge: « La fedeltà è per essi la seconda parola d'ordine, come la libertà è la prima » (*Filosofia della Storia*, parte IV).

(2) Uno splendido elogio dell'opera loro fu fatto dal DRAPER, *Intellectual development of Europe*, cap. XIII.

Digitized by Google

Roma, la quale fu un grande esercito che aveva bensì i suoi quartieri generali in una città, ma che pure traeva le forze sue dall'ampia terra.

11. — L'autonomia popolare non potè esistere che nelle città libere. — Fino a pochi anni addietro non era possibile, in una grande nazione, che il popolo potesse governarsi da sè in guisa completa e diretta: quello che vien chiamato *selfgovernment* da parte del popolo poteva esistere solo nelle città o in territorî assai ristretti. Il governo si trovava necessariamente nelle mani dei pochi che si consideravano come membri di classi superiori, privilegiate, e trattavano i lavoratori come appartenenti a classi inferiori. Quindi i lavoratori, anche quando si permetteva loro di amministrare i proprî affari locali, spesso non avevano il coraggio, la fiducia in sè stessi e le abitudini di attività mentale, che si richiedono come base nella gestione degli affari. E il fatto è che tanto il governo centrale, quanto i magnati locali contrastavano direttamente alla libertà dell'industria, vietando le migrazioni ed esigendo tasse e diritti di pedaggio del carattere più oneroso ed angarioso. Anche quelli delle classi inferiori che erano nominalmente liberi, erano angariati da multe arbitrarie e da imposte estorte con ogni sorta di pretesti, in causa dell'amministrazione tutt'altro che imparziale della giustizia e spesso a cagione della violenza diretta e dell'aperta rapina. Questi gravami pesavano principalmente proprio su quelli che erano più industriosi e più economi degli altri, su quelli tra cui, se il paese fosse stato libero, sarebbe sorto gradualmente a scuotere i vincoli della tradizione e della consuetudine lo spirito dell'audace iniziativa.

Ben diversa era invece la condizione del popolo nelle città. Ivi le classi industriali trovarono forza nel numero; e anche quando non erano in grado di acquistare una preponderanza assoluta, non furono mai trattate, al pari dei loro fratelli del contado, come gente appartenente ad una classe di esseri differenti dai loro governanti. In Firenze ed in Bruges, come nell'antica Atene, tutta la popolazione poteva intendere (ciò che talvolta avveniva) dai reggitori della cosa pubblica un'esposizione dei loro progetti e le ragioni che ne adducevano; e poteva esprimere la sua approvazione o la sua disapprovazione prima che un nuovo passo si facesse. Ove ne fosse stato il caso, tutto il popolo poteva discutere insieme i problemi sociali ed industriali del tempo, comunicandosi tutte le proprie opinioni, approfittando della vicendevole esperienza, elaborando in comune una risoluzione definitiva, e portandola ad effetto per mezzo della loro azione. Ma nulla di tutto ciò poteva compiersi su larga scala prima che si inventassero il telegrafo e la ferrovia, e la stampa poco costosa.

Per tali mezzi, ai giorni nostri, un popolo può leggere nel mattino quanto i suoi capi dissero la sera innanzi; e prima che passi un altro giorno, il giudizio della nazione sopra di ciò è perfettamente noto.

Così pure mediante questi mezzi il Consiglio direttivo di una qualche grande *trades-union* può, con una spesa tenuissima, sottoporre una questione difficile al giudizio dei membri dell'unione sparsi in ogni parte del paese, e ricevere in pochi giorni la risposta loro. Anche un vasto paese

Digitized by Google

può venir retto adesso dal popolo; ma sinora quel governo che denominavasi « popolare » non era altro, per necessità fisica, che il governo di una oligarchia più o meno estesa. Soltanto quei pochi che potevano recarsi in persona di frequente al centro del governo, od almeno ricevere da questo comunicazioni continue, potevano prender parte diretta al governo. E sebbene, mediante l'elezione dei proprî rappresentanti, una parte della popolazione molto maggiore di quella di prima potesse essere informata abbastanza di quanto si andava facendo per ridurre largamente ad effetto la sua volontà, tuttavia sino a pochi anni fa questa parte non costituiva che una piccola minoranza della popolazione; e lo stesso sistema rappresentativo è solo di data recente.

La Svizzera in vero fu una nazione libera; poichè le montagne sue costituiscono un ostacolo al movimento dei grandi eserciti e rendono quasi inutile la cavalleria; ed essa nutrì una vigorosa razza, rafforzata periodicamente da rifugiati scelti fra gli spiriti più audaci dei paesi vicini.

Ma in generale l'ambito dei rapporti che corrono tra persone viventi in luoghi montuosi è piccolo. Esse, tranne che quando arricchiscono per la prodigalità di *touristes* provenienti da terre più favorite, conducono sempre una vita stentata; sono occupate per lunghe ore al lavoro durante la lor breve estate, e restano ferme in ambienti chiusi per una gran parte dell'anno. Perciò non hanno quell'attività mentale e quell'iniziativa che furono le caratteristiche speciali delle città libere.

12. — I Comuni liberi furono i precursori della civiltà industriale moderna. — La storia del crescere e del decadere delle città medioevali è la storia del levarsi e del declinare di ondate che si succedono nella grande marea del progresso. Le città del Medio Evo dovettero generalmente l'origine loro all'industria ed al commercio, e non li vilipesero. Ed invero sebbene i cittadini più ricchi abbian potuto costituire talvolta un ristretto governo, nel quale le classi operaie non avevano parte alcuna, pur nondimeno essi poterono ben di rado conservare a lungo il potere. La gran massa degli abitanti godette di regola la pienezza de' diritti di cittadinanza, decidendo per proprio conto sulla politica estera ed interna della città ed allo stesso tempo lavorando colle proprie mani, e gloriandosi dell'esercizio del lavoro. Quegli abitanti si organizzarono in gilde accrescendo per tal guisa la propria coesione, ed educandosi al *selfgovernment*; e, sebbene tali gilde fossero di sovente esclusiviste, ed i regolamenti loro finissero coll'ostacolare il progresso, pur tuttavia compirono un'opera eccellente prima che si manifestasse in loro quest'influenza ritardatrice (1).

---

(1) Quel che è vero per le grandi città libere, che in pratica furono autonome, è pur vero in minor grado per i cosidetti liberi borghi dell'Inghilterra. Le loro costituzioni erano anche più varie che le origini della loro libertà; adesso però sembra probabile che esse fossero in generale più democratiche e meno oligarchiche di quel che si credeva una volta. Su tal proposito vedi in particolar modo Gross, *The Gild Merchant*, cap. VII.

Digitized by Google

I cittadini progredivano in cultura senza scapito della loro energia: pur non trascurando i proprî affari, presero un interesse intelligente anche a molte cose estranee ai medesimi. Essi primeggiarono nelle belle arti e non si tennero indietro in quelle della guerra. Andavan superbi delle magnifiche spese che sostenevano a scopi pubblici ed in pari guisa della cura con cui amministravano le pubbliche risorse, de' bilanci di Stato chiari e sinceri, e di sistemi di tasse riscosse equamente, basate su sani principî economici. Così essi si spinsero innanzi nella via della civiltà industriale moderna; e, se avessero continuato senza disturbo il loro cammino ed avessero conservato quell'amore di libertà e di eguaglianza sociale che dapprima li aveva accesi, avrebbero probabilmente già da lungo elaborata la soluzione di quei problemi sociali che noi cominciamo ad affrontare solamente ora. Ma, dopo essere stati in preda lungamente a tumulti e a guerre, le città soccombettero alfine alla potenza de' paesi che le circondavano; invero, quando esse ebbero ottenuto il dominio sui territori vicini, il governo loro stesso fu spesso aspro ed oppressivo, cosicchè la loro definitiva rovina per opera delle campagne fu in certo modo non altro che un meritato contraccambio. Le città han sofferto per quanto avevano fatto di male; ma il frutto della parte buona dell'opera loro rimane ancora, ed è la fonte d'una gran parte di quanto v' ha di meglio nelle tradizioni sociali ed economiche che l'età nostra ereditò dalle precedenti.

13. — Influenza della Cavalleria e della Chiesa. Lo sviluppo dei grossi eserciti fu causa della rovina delle città libere. Ma le speranze del progresso risorsero coll'invenzione della stampa, colla Riforma e colla scoperta del Nuovo Mondo. — Forse il feudalesimo fu uno stadio necessario nello sviluppo della razza Teutonica. Esso offrì largo campo all'abilità politica della classe dominante, ed educò il popolo minuto ad abitudini di disciplina e di ordine. Ma sotto forme d'una certa bellezza esterna, nascose molte crudeltà ed impurità, tanto fisiche quanto morali. Gli usi cavallereschi accompagnavano ad una estrema deferenza verso la donna in pubblico, una grande tirannia nelle pareti domestiche; a norme complesse di cortesia verso i combattenti dell'ordine di cavalieri, la crudeltà e l'estorsione verso le classi inferiori. Era lecito aspettarsi che le classi dominatrici adempissero lealmente e generosamente (1) gli obblighi loro reciproci; esse ebbero

(1) Ma il tradimento, comune nelle città italiane, non era molto raro anche nei castelli nordici. Assassinio e veleno erano i mezzi per i quali conseguivasi la morte de' proprî conoscenti; e l'ospite doveva spesso assaggiare prima il cibo e le bevande che offriva al commensale. Ma, come a ragione un pittore copre le sue tele coi volti più belli che gli riesce di trovare, tenendo quanto più può sullo sfondo ciò che v'è di ignobile, così lo storico popolare può ben essere scusato allorchè eccita l'emulazione della gioventù per mezzo di pitture storiche, in cui mette in efficace rilievo le vite di uomini e donne nobili, coprendo con un velo gran parte della depravazione che li circonda. Quando però si debba tener conto del progresso che il mondo ha fatto, è d'uopo riconoscere il male dei tempi andati così com'era; la troppa clemenza nel giudicare i nostri padri sarebbe un non rendere la dovuta giustizia verso le migliori speranze della nostra razza.

Digitized by Google

ideali di vita non privi di nobiltà, e perciò il carattere loro avrà sempre qualche attrattiva per l'attento storico del pari che per il semplice narratore di guerre, di magnifiche mostre, di romantiche avventure. Ma la loro coscienza era soddisfatta quando avevano agito secondo i dettami di quel codice di doveri che il ceto a cui appartenevano richiedeva; ed un articolo di quel codice stabiliva che si dovessero tenere le classi inferiori al loro posto; sebbene i dominatori fossero spesso gentili ed affezionati verso i sottoposti con cui vivevano in contatto quotidiano.

Quando avveniva qualche caso di sopruso individuale, la Chiesa cercava di difendere il debole e di lenire i patimenti del povero. Forse le nature più nobili che erano chiamate al suo servizio avrebbero potuto esercitare un'influenza più estesa e migliore se fossero state libere dal voto del celibato, e se avessero potuto immischiarsi nel mondo. Ma non è questa una buona ragione per giudicare con leggerezza il gran bene che il clero, ed ancor più i monaci, fecero alle classi più povere. I monasteri furono sedi d'industria e, in particolar modo, dei metodi scientifici di agricoltura; i monasteri furono anche collegi sicuri per le persone colte ed ospedali e ospizî per i sofferenti. La Chiesa agì da pacificatrice in questioni sia gravi che leggere; le feste ed i mercati tenuti sotto il suo patronato diedero al commercio grande libertà e sicurezza (1).

La Chiesa inoltre era una protesta permanente contro l'esclusivismo di casta; essa era democratica nell'organizzazione sua come l'esercito dell'antica Roma. Essa fu sempre inclinata ad innalzare alle cariche più elevate i più capaci, in qualunque rango fossero nati; il suo clero e i suoi ordini monastici contribuirono assai al benessere fisico e morale del popolo; ed essa giunse perfino a guidarlo talvolta in aperta resistenza contro la tirannia dei governanti (2).

---

(1) Forse noi andiamo soggetti a dar troppo peso alla condanna con la quale la Chiesa colpiva la « usura » e certe forme di commercio. In quei tempi vi era pochissimo campo di dare a prestito denari a scopi d'affari, e, quando veniva l'occasione, il divieto poteva scansarsi con mille sotterfugi, dei quali alcuni erano perfino sanzionati dalla Chiesa medesima. E sebbene S. Crisostomo dicesse che « quegli che si procaccia una merce per trarne profitto disponendone intera e inalterata è espulso dal tempio di Dio », nondimeno la Chiesa incoraggiava i mercanti a comperare le merci ed a venderle inalterate nelle fiere ed altrove. L'autorità della Chiesa e dello Stato, ed i pregiudizî del popolo concorsero a creare difficoltà a coloro che comperavano grandi quantità di merci per venderle poi al minuto con profitto. Ma, sebbene gran parte delle compere di queste persone costituissero un commercio legittimo, alcune erano certamente analoghe ai sindacati (*rings, corners*) dei moderni mercati dei prodotti. Cfr. l'eccellente capitolo sulla Dottrina canonica in Ashley, *History*, e la bibliografia fattane dal signor Hewins nella *Economic Review*, vol. IV.

(2) La Chiesa aiutò indirettamente il progresso, col promuovere le Crociate, riguardo alle quali giustamente osserva il prof. Ingram (*History*, cap. II), che esse « produssero un effetto economico potente, trasmettendo in molti casi alle classi industriali i possedimenti dei nobili feudatari, mentre, ponendo a contatto nazioni e razze differenti, allargando gli orizzonti ed ampliando le idee dei vari popoli, e dando contemporaneamente alla navigazione uno stimolo speciale, tendevano ad infondere un'attività nuova nel commercio internazionale ».

Digitized by Google

D'altra parte però la Chiesa non aiutò il popolo a sviluppare le sue facoltà di fiducia nella propria forza e risoluzione, nè a raggiungere la vera libertà interna. Mentre era favorevole a che coloro i quali avevano sortito grande talento si innalzassero, attraverso la via degli uffici ecclesiastici, alle più alte cariche, la Chiesa secondò, piuttosto che opporvisi, la tendenza del feudalesimo a trattare le classi operaie come una massa ignorante, priva d'iniziativa e in ogni modo soggetta a quelli che si trovavano più in alto.

Il feudalesimo teutonico fu nei suoi istinti più cortese che il dominio militare dell'antica Roma; e il laicato ed il clero risentirono l'influenza degli ammaestramenti — quantunque imperfettamente intesi — della religione cristiana, in quanto riguardano la dignità dell'uomo come tale. Ma, ciò nonostante, i reggitori dei distretti feudali, durante gli inizî dell'età media, congiunsero quanto v'era di più potente nella sottigliezza orientale delle caste teocratiche, e nella forza di disciplina e nella risolutezza dei Romani; ed usarono di questa duplice forza in maniera tale da ritardare in complesso lo sviluppo della forza ed indipendenza di carattere in mezzo agli strati più bassi della popolazione.

Pur nondimeno la forza militare del feudalesimo fu indebolita per lungo tempo dalle gelosie locali. Guidata dal genio di Carlo Magno, essa fu adatta mirabilmente a saldar in un tutto vivente il governo di un vasto dominio; ma fu del pari pronta a dissolversi nei suoi elementi costitutivi non appena quel genio guidatore disparve. L'Italia fu governata per lungo tempo dalle sue singole città, una delle quali invero, discendente dall'antica Roma, dotata di romana ambizione e rigida fermezza di propositi, difese le sue vie marittime contro tutti gli attacchi fino agli inizî dell'êra moderna. E nell'Olanda ed in altre parti del continente, le città libere poterono sfidare per lungo tempo l'ostilità dei re e dei baroni che le circondavano. Ma, coll'andar del tempo, costituironsi in Austria, nella Spagna ed in Francia delle stabili monarchie. Una monarchia dispotica, coadiuvata da poche abili persone, disciplinò ed organizzò le forze militari di grandi moltitudini di paesani ignoranti, ma robusti; e l'iniziativa delle città, la bella unione che esse avevano fatto dell'industria col sapere, fu spezzata prima che queste città avessero avuto tempo di superare i loro primi errori.

Allora il mondo avrebbe potuto retrogredire se non fosse accaduto che proprio in quel tempo sorgessero nuove forze ad infrangere i vincoli della coazione ed a diffondere la libertà. In un brevissimo spazio di tempo avvennero l'invenzione della stampa, il Rinascimento, la Riforma, e la scoperta delle vie oceaniche verso il nuovo mondo e verso l'India. Ciascuno di questi eventi sarebbe bastato da sè solo a far epoca nella storia; ma, essendo venuti tutti insieme, ed avendo esercitato l'influenza loro in un medesimo senso, determinarono una rivoluzione completa.

Il pensiero divenne relativamente libero, ed il sapere più non rimase affatto inaccessibile al popolo. La libera tempra dei Greci risorse; gli animi determinati ed indipendenti guadagnarono novello vigore e furono in grado

Digitized by Google

di estendere sopra gli altri l'influenza loro. Ed un nuovo continente proponeva alla mente del pensatore nuovi problemi, e ad un tempo offriva nuovo campo all'iniziativa di arditi avventurieri.

14 — I primi vantaggi delle scoperte marittime furono goduti dalla Spagna, ma poscia si portarono all'Olanda, alla Francia ed all'Inghilterra. — Le nazioni che primeggiarono nelle nuove avventure marittime furono quelle della penisola Iberica. Parve per un certo tempo che l'egemonia sulla terra, stabilitasi dapprima nella penisola più orientale del Mediterraneo e di là trapiantata nella penisola di mezzo, si dovesse poi trasferire in quella occidentale, bagnata sì dal Mediterraneo che dall'Atlantico. Ma in quei tempi la potenza dell'industria era diventata bastevole a mantenere la ricchezza e la civiltà anche nei climi settentrionali, e gli Spagnuoli ed i Portoghesi non poterono reggersi a lungo contro l'energia più sostenuta e contro lo spirito più generoso dei popoli del Nord; e i coloni Inglesi, Neerlandesi ed anche Francesi chiesero ed ottennero una libertà assai maggiore di quella che i coloni Spagnuoli e Portoghesi riuscirono a conseguire.

La storia primitiva dei popoli dei Paesi Bassi forma per vero un brillante romanzo. Pur fondandosi sulla pesca e l'industria tessile, essi innalzarono uno splendido edificio d'arti e di lettere, di scienza e di governo. Ma la Spagna — come già un tempo aveva fatto la Persia — si mosse ad abbattere il sorgente spirito di libertà. E come la Persia soffocò la Jonia, ma non riuscì che ad innalzare viepiù lo spirito dell'Ellade propriamente detta, così l'Impero Austro-Ispano soggiogò bensì i Neerlandesi del Belgio, ma non giunse che a ridestare il patriottismo e l'energia dei Neerlandesi Olandesi e degli Inglesi.

L'Olanda ebbe a soffrire per la gelosia che l'Inghilterra provò del suo commercio, ma ancor più per l'irrequieta ambizione militare della Francia. Ben presto apparve chiaro che l'Olanda difendeva la libertà dell'Europa contro l'aggressione francese. Ma in un momento critico della sua storia le venne meno quell'aiuto che avrebbe potuto sperare a ragione dall'Inghilterra protestante; e sebbene dal 1688 in poi quell'aiuto le sia stato dato liberamente, tuttavia i suoi figli più forti e più generosi erano allora già periti sui campi di battaglia, ed essa si trovò soverchiata dai debiti. Essa è caduta; ma gli Inglesi più che tutti gli altri popoli debbono riconoscere ciò che l'Olanda fece e ciò che ancora avrebbe potuto fare per la libertà e per l'intraprendenza economica.

Rimasero così la Francia e l'Inghilterra a contendersi il dominio dell'Oceano. La Francia aveva risorse naturali maggiori di quelle di ogni altra nazione del Nord, e maggior spirito dell'età nuova che ogni altro paese del Mezzogiorno; e per un certo tempo essa fu la più grande potenza del mondo. Ma essa sperperò in guerre continue le ricchezze sue ed il sangue dei migliori tra quei cittadini che non aveva già tolti di mezzo colle persecuzioni religiose. Il progresso del sapere non apportò alcun sentimento di generosità da parte delle classi dominanti verso i miseri soggetti, nè saviezza nelle spese dello Stato.

Digitized by Google

Il principale incitamento alla insurrezione del popolo francese oppresso contro i suoi reggitori partì dall'America rivoluzionaria. Ma i Francesi mancarono singolarmente di quella libertà che sa controllarsi, la quale aveva caratterizzato i coloni americani. L'energia ed il coraggio dei Francesi si manifestarono ancora nelle grandi guerre Napoleoniche. Ma l'ambizione loro superò sè medesima, ed infine lasciò all'Inghilterra l'egemonia nelle intraprese sull'Oceano. Così i problemi industriali nel continente nuovo si svolgono ora sotto l'influenza diretta del carattere inglese, come in certa misura si svolgono sotto la sua influenza indiretta quelli del vecchio continente. Possiamo perciò volgerci a tracciare un po' più dettagliatamente il crescere della libertà d'intrapresa nell'Inghilterra.

CAPITOLO III.

Lo svolgimento della libera industria ed intrapresa.

(*Continuazione*).

Sommario. — 15. L'indole degli Inglesi mostrò ben presto gli indizi della loro facoltà moderna per l'azione organizzata. Il loro commercio fu una conseguenza dell'attività loro nella produzione e nella navigazione. L'organizzazione capitalistica dell'agricoltura aprì il cammino verso quella dell'industria — 16-17. Influenza della Riforma — 18. Origine delle grandi imprese industriali. La libertà d'intrapresa in Inghilterra tendette alla divisione del lavoro, che fu promossa principalmente dall'accresciuto numero di consumatori d'oltremare, i quali abbisognavano di grandi quantità di prodotti di semplici tipi. Dapprima gli imprenditori non facevano che organizzare l'offerta delle merci senza sorvegliare l'industria, ma poscia raccolsero nelle loro fabbriche grandi quantità di operai — 19. Da allora il lavoro manifatturiero fu assoldato all'ingrosso. La nuova organizzazione accrebbe la produzione, ma fu accompagnata da gravi mali, molti dei quali tuttavia dipendevano da altre cause — 20. I gravami della guerra, delle imposte e della scarsità dei cibi ribassarono immensamente i salari effettivi. Ma il nuovo sistema aveva salvato l'Inghilterra dalle armi francesi — 21. Il progresso durante il secolo XIX. Il telegrafo e la stampa ora permettono ai popoli di deliberare per proprio conto i rimedi ai propri mali; e noi ci andiamo gradualmente avanzando verso forme di un collettivismo che saranno più elevate di quelle dei tempi antichi, perchè saranno basate su di un individualismo fortemente disciplinato — 22. La influenza delle esperienze americane, australiane e germaniche sull'Inghilterra.

15. — L'indole degli Inglesi mostrò presto gli indizi della loro facoltà moderna per l'azione organizzata. Il loro commercio fu una conseguenza dell'attività loro nella produzione e nella navigazione. L'organizzazione capitalistica dell'agricoltura aprì il cammino verso quella dell'industria. — La posizione geografica dell'Inghilterra fece sì ch'essa fosse popolata dagli elementi più vigorosi delle più forti razze del nord dell'Europa; un processo di selezione naturale portò alle sue rive i più audaci e fiduciosi tra i membri delle varie onde migratorie che si succedettero. Il clima dell'Inghilterra è adatto, più che ogni altro clima dell'emisfero settentrionale, a conservare l'energia; non vi sono alti monti che la partiscano, nè v'è alcun punto del suo territorio che disti più di venti miglia da acque navigabili; cosicchè

Digitized by Google

non vi fu alcun impedimento materiale alla libertà dei rapporti tra le varie sue parti; mentre poi la potenza e la politica saggia dei re normanni e Plantageneti impedì che contro tale libertà sorgessero artificiali barriere per opera di magnati locali.

Come dall'aver Roma congiunto la forza militare di un vasto impero con l'iniziativa e con la fermezza di una oligarchia residente in una sola città, dipende principalmente la parte che essa occupò nella storia; così l'Inghilterra deve la grandezza sua all'avere congiunto — come già aveva fatto l'Olanda in più piccola scala — gran parte della libera tempra della città medioevale con la potenza e l'ampia base di una nazione. Le città inglesi si sono distinte meno di quelle degli altri paesi; ma l'Inghilterra meglio che ogni altro paese le assimilò, sicchè a lungo andare guadagnò moltissimo da quelle.

La consuetudine della primogenitura, spinse i cadetti delle famiglie nobili a procurarsi da sè la propria fortuna; essi, non godendo di alcuno speciale privilegio di casta, prontamente si mischiarono al popolo. E siffatta fusione di classi differenti tendette a dare alla politica un carattere commerciale, e nel tempo stesso infuse nelle vene delle avventure commerciali la generosa audacia e le romantiche aspirazioni proprie alle nobili schiatte.

Risoluti da una parte nell'opporsi ad ogni tirannia, e dall'altra nella sottomissione all'autorità quand'era giustificata dalla ragione, gli Inglesi fecero molte rivoluzioni ma nessuna senza uno scopo definito. Mentre riformavano la costituzione, essi rimasero fedeli alla legge; essi soli, eccezion fatta degli Olandesi, seppero accompagnare l'ordine alla libertà; essi soli hanno unito ad un culto profondo per il passato la capacità di vivere per il futuro anzichè nel passato. Ma quella forza di carattere che negli ultimi tempi pose l'Inghilterra a capo del progresso industriale, si manifestò dapprima principalmente nella politica, nella guerra e nell'agricoltura.

In Inghilterra il piccolo proprietario del suolo fu il precursore dell'artigiano; orgoglioso al pari di lui della superiorità del suo cibo e del suo fisico sopra quelli dei rivali del continente; dotato della stessa perseveranza indomabile nell'acquistare perfetta padronanza dell'uso delle proprie mani, provvisto della stessa libera indipendenza, della stessa forza di moderarsi e di adattarsi alle circostanze e della stessa abitudine di soddisfare alle sue passioni nelle occasioni propizie, ma di perseverare, nei momenti critici, in una rigida disciplina anche di fronte alle fatiche ed alle calamità (1).

Però le attitudini industriali degli Inglesi rimasero per lungo tempo latenti. Essi non avevano ereditato dai padri loro una grande dimestichezza nè una grande cura per la comodità e per i lussi che la civiltà offriva.

---

(1) Se si voglion fare dei confronti statistici, l'agiato proprietario va annoverato tra le classi medie dei giorni nostri, non tra le classi artigiane; poichè erano pochissimi quelli che si trovavano in condizioni molto migliori delle sue, mentre poi la gran massa del popolo stava assai peggio; anche nel prospero secolo quindicesimo il popolo trovavasi per ogni riguardo in condizioni molto più misere che ora.

Digitized by Google

In ogni genere di manifattura essi rimasero indietro alle nazioni latine (all'Italia, alla Francia ed alla Spagna) come pure alle città libere dell'Europa settentrionale. A poco a poco però le classi più ricche provarono un certo gusto per gli oggetti di lusso importati, cosicchè l'industria inglese venne lentamente crescendo.

Tuttavia per lungo tempo non vi fu alcun indizio visibile del suo futuro commercio. Questo invero fu l'effetto delle circostanze speciali in cui l'Inghilterra si trovò, e altrettanto se non più, di una inclinazione naturale del popolo. Il quale non ebbe in origine, e non ha nemmeno ora, quel gusto speciale che si trova negli Ebrei, negli Italiani, nei Greci e negli Armeni, per i negozî e per la parte più astratta delle operazioni finanziarie; tra gli Inglesi il commercio ha sempre preso la forma di azione, anzichè di una manovra o di una combinazione speculativa. Ed anche ora le speculazioni finanziarie più sottili che si fanno nella Borsa di Londra vengono principalmente compiute da quelle razze le quali hanno ereditato quella capacità medesima nel trafficare che gli Inglesi hanno ereditato nell'operare.

Le attitudini medesime per le quali negli ultimi tempi gli Inglesi si diedero ad esplorare in varie circostanze le terre, a produrre merci ed a portarle in altri paesi, fecero anche sì che essi, nel Medio Evo, fossero i pionieri dell'organizzazione moderna dell'agricoltura, e così i fondatori di quel tipo cui si sono informate per la massima parte le aziende moderne. L'Inghilterra primeggiò nella conversione delle prestazioni d'opera in pagamenti in denaro — cambiamento che accrebbe di molto per ciascuno la possibilità di regolare il corso della propria vita secondo la propria libera scelta. La gente ebbe piena balìa di scambiare i proprî diritti e le proprie obbligazioni riguardo al suolo.

Il rilassamento dei vincoli della consuetudine fu agevolato tanto dal grande rialzo dei salarî effettivi che nel XIV secolo tenne dietro alla peste, quanto dalla diminuzione di essi cagionata nel XVI secolo per effetto del rinvilio dell'argento, della falsificazione delle monete, e dell'appropriazione dei proventi dei monasteri allo scopo di soddisfare alle stravaganze della Corte, quanto infine dall'estendersi della pastorizia che allontanò molti operai dalle loro case, ne diminuì i proventi reali ed alterò il tenore di vita di quelli che vi rimanevano. Tale movimento venne ancora esteso dall'ingrandirsi del potere regio nelle mani dei Tudor; fatto che pose fine alla guerra civile e rese inutili le bande assoldate e tenute insieme dai baroni e dalla *landed gentry*. L'uso di lasciare la proprietà immobiliare al primogenito e di dividere la proprietà mobiliare tra tutti i membri della famiglia accrebbe da un lato l'estensione della proprietà fondiaria, e dall'altro restrinse il capitale che i possessori del suolo avevano a disposizione loro per coltivarlo (1).

(1) ROGERS, in *Six Centuries of Work and Wages*, pag. 51-2, dice che nel XIII secolo il valore della terra arabile non rappresentava che una terza parte del capitale necessario per lavorarla; ed egli ritiene che fino a quando si usò che il proprie-

Digitized by Google

Tali cause tendevano a stabilire in Inghilterra i rapporti fra proprietario del suolo ed affittavolo, mentre la richiesta che dall'estero si faceva della mano d'opera inglese, e quella che moveva dall'Inghilterra per le merci di lusso negli altri paesi prodotte, condussero — specie nel XVI secolo — al concentramento di molti singoli poderi in grandi fattorie pastorali condotte da agricoltori capitalisti. Vi fu cioè un aumento notevole nel numero degli agricoltori, i quali si sobbarcavano all'esercizio ed ai rischi dell' agricoltura, provvedendo del proprio un po' di capitale, ma prendendo in affitto il suolo mediante un canone annuo ed impiegando lavoro salariato. In simil guisa più tardi una nuova classe di uomini d'affari si sobbarcò al maneggio ed ai rischi delle imprese manifatturiere, provvedendo parte del capitale e prendendo a prestito ad interesse il rimanente, ed impiegando lavoro salariato. Così in Inghilterra i grandi poderi, sia per aratura che per pascolo, condotti con un capitale tolto a prestito, furono, per così dire, i precursori degli stabilimenti industriali, allo stesso modo che il piccolo proprietario fu il precursore dell'artigiano (1).

16. — Influenza della Riforma. — Frattanto il carattere del popolo inglese diventava viepiù risoluto e grave. La gravità e l'intrepidezza naturale di quelle rigide schiatte che popolavano le spiaggie dell' Inghilterra le condussero ad abbracciare le dottrine della Riforma, le quali reagirono sulle abitudini della loro vita e diedero alla loro industria un'impronta particolare. L'uomo, per così dire, veniva addotto alla presenza del Creatore senza alcun intermediario umano; la vita si fece così intensa e piena di timore sacro: ed allora per la prima volta gran numero di persone rozze ed incolte si agitarono per i misteri della libertà assoluta dello spirito. L'isolamento rettamente inteso della responsabilità religiosa di ciascuno dall'altrui, era una condizione necessaria pel più grande progresso spirituale dell'uomo (2). Ma tale concetto era ancora nuovo per il mondo: mostravasi troppo arido e nudo, non adorno ancora di gradevoli istinti, ed anche negli animi più gentili l'individualità appariva con forme rigide ed aspre, mentre gli animi più rozzi divenivano orgogliosi ed egoisti. Tra i puritani in ispecie il desiderio di dare una precisione ed una determinazione logica al loro credo religioso divenne una passione assorbente, contraria a tutti i pensieri men gravi, a tutti i divertimenti più leggieri. I puritani potevano all'occasione assumere un'azione comune, che era irresistibile per

---

tario del suolo lo coltivasse da sè medesimo, i primogeniti si servirono di varî sotterfugi per alienare una parte del loro terreno agli altri fratelli, in cambio di una parte del loro capitale.

(1) Tal parallelo sarà maggiormente svolto nel Libro VI; vedi specialmente il cap. IX.

(2) « La Riforma, scrisse il vescovo WESTCOTT (*Social aspects of Christianity*, pag. 121), fu l'affermazione della individualità..... L'individualità non è il complesso della vita, ma una parte essenziale di essa in ogni campo della nostra natura e del nostro lavoro; e nel nostro lavoro per la parte e per il tutto. È una verità, sebbene non sia tutta la verità, che noi dobbiamo vivere e morire soli, soli con Dio ». Vedi anche HEGEL, op. cit., parte IV, sez. III, cap. 2°.

Digitized by Google

la loro risoluta volontà. Essi però poco piacere prendevano della vita sociale, evitavano i pubblici divertimenti, e preferivano i conforti più quieti della vita domestica; ed alcuni di essi, bisogna pur confessarlo, assunsero una attitudine ostile alle arti (1).

Il primo aumento di vigoria ebbe dunque in sè qualcosa di rude e di rozzo; questa vigoria però era necessaria per fare il passo ulteriore nella via del progresso. L'individualismo doveva ancora purificarsi e rendersi meno aspro da molte tribolazioni, doveva venire affermativo, pur senza rendersi debole, prima che potessero sorgergli d'intorno nuovi istinti a dare novella vita, in una forma più elevata, a quanto vi era di più bello e di più solido nelle vecchie sostanze collettive. L'individualismo, governato dalla tempera, dalla riforma, diede maggiore intensità alla vita famigliare, rendendola più raccolta, più intensa, più pura e più sacra di quanto prima non fosse. È ben vero che anche le facoltà più nobili dell'umana natura non possono essere adoperate, e che una devozione esclusiva alle cure della famiglia ha lati cattivi; nondimeno gli affetti domestici di quelle razze che abbracciarono la Riforma sono i più profondi ed i più ricchi di sentimenti terrestri; giammai per l'innanzi si ebbe ordita una trama così forte e così fine su cui potesse tessersi una nobile costruzione di vita sociale.

L'Olanda ed altre nazioni parteciparono con l'Inghilterra alla gran prova per tal modo iniziata dal sollevamento spirituale che chiuse il Medio Evo. Ma sotto parecchi punti di vista e specialmente sotto quello economico, le esperienze che l'Inghilterra sostenne furono istruttive e complete, e furono il tipo di tutto il resto. L'Inghilterra fu a capo dell'evoluzione moderna compiutasi nell'industria e nell'iniziativa per mezzo dell'energia e del volere liberi e determinati.

17. — Influenza della Riforma (*Continuazione*). — Gli effetti che la Riforma produsse nel carattere industriale e commerciale dell'Inghilterra furono resi più intensi dal fatto che molti di quelli che in altri paesi avevano abbracciato le nuove dottrine cercarono sulle sue spiagge un asilo sicuro dalle persecuzioni religiose. Per una specie di selezione naturale accadde che quelli i quali tra i Francesi, tra i Fiamminghi e tra gli altri avevano un carattere più rassomigliante a quello inglese, e da questo carattere loro erano stati condotti ad una vigorosa perfezione di lavoro nelle arti manifatturiere, si mischiarono al popolo britannico ed insegnarono agli

(1) La licenziosità di alcune forme dell'arte creò in molte menti serio ma limitato un pregiudizio verso le arti tutte; ed ora, in ricambio, i socialisti accusano la Riforma di aver danneggiato gli istinti e sociali ed artistici dell'uomo. Ma è il caso di chiedere se invece l'intensità dei sentimenti ingenerati dalla Riforma non abbia arricchito l'arte più di quanto l'abbia danneggiata l'austerità di tali sentimenti. Questi diedero sviluppo ad una letteratura e ad una musica loro proprie; e, se indussero l'uomo a considerare con disprezzo la bellezza delle opere sue, accrebbero certamente in lui la capacità di apprezzare la bellezza della natura. Non si deve al caso se la pittura del paesaggio deve più ai paesi dove la Riforma prevalse.

Digitized by Google

Inglesi quelle arti alle quali, per l'indole loro, erano da lungo tempo predisposti (1). Durante i secoli XVII e XVIII la Corte e le classi alte si mantennero più o meno frivole e licenziose; ma la classe media e certe parti della classe operaia adottarono una seria concezione della vita; esse poco diletto si presero di quegli svaghi che interrompevano il lavoro, mentre si curarono di procurarsi un alto regime di vita quanto a quei comodi materiali che solo mediante un lavoro instancabile ed operoso potevano conseguirsi. Esse si affaticarono per produrre cose di solida e duratura utilità, anzichè quelle adatte soltanto alle feste ed al lusso. E tale tendenza, una volta manifestatasi, venne favorita dal clima, perchè, quantunque non sia molto aspro, esso è specialmente inadatto ai più leggieri piaceri; il vestito, le dimore, e tutti gli altri requisiti per condurre una vita comoda sono in particolar modo costosi.

Queste furono le condizioni in cui si sviluppò la moderna vita industriale dell'Inghilterra; il desiderio di conseguire molte agiatezze materiali mette capo ad uno sforzo continuo per ottenere ogni settimana la maggior quantità di lavoro che se ne può cavare. La ferma risolutezza di sottoporre volontariamente ogni azione al ponderato giudizio della ragione tende a far sì che ciascuno si chieda continuamente se egli non possa migliorare la propria condizione, cambiando la sua occupazione o mutando almeno la via presa per esercitarla. Ed infine la libertà e la sicurezza politica completa mettono ciascuno in grado di regolare la propria condotta secondo ciò che gli pare suo interesse, e di affidare coraggiosamente sè e i propri mezzi a nuove e lontane imprese.

Insomma le cause medesime, che hanno permesso all' Inghilterra e alle sue colonie di dare alla vita politica moderna l'intonazione che ha, furono quelle che permisero loro di determinare anche l'indole della vita economica moderna. Le stesse qualità che diedero loro la libertà politica, le diedero anche la libertà d'impresa nell'industria e nel commercio (2).

18. — Origine delle grandi imprese industriali. La libertà d' intrapresa in Inghilterra tendeva alla divisione del lavoro, che fu promossa principalmente dall'accresciuto numero di consumatori d'oltremare, i quali abbisognavano di grandi quantità di prodotti di semplici tipi. Dapprima gli imprenditori non facevano che organizzare l'offerta delle merci senza sorvegliare l'industria, ma poscia raccolsero nelle loro fabbriche grandi quantità di operai. — La libertà d'industria e d'intrapresa, fin dove giunge l'azione sua, tende a far sì che ciascuno cerchi di applicare il proprio

(1) Il dott. Smiles ha mostrato che l'Inghilterra deve a questi immigranti assai più di quanto gli storici abbiano supposto, sebbene questi abbiano invero apprezzato assai l'opera di quelli.

(2) ROGERS (*Six Centuries of Work and Wages*, cap. 1°) sostiene con grande vigore che il passaggio delle prestazioni personali alle monetarie si fece in Inghilterra prima che nel continente, e che questa è una delle cause principali di quanto v'ha di più caratteristico nella storia politica dell'Inghilterra.

Digitized by Google

lavoro ed il proprio capitale nel modo più vantaggioso; e questo alla sua volta induce ad adoperarsi per conseguire in qualche particolar ramo un'abilità ed una maestria speciale mediante cui poter guadagnare i mezzi per procacciarsi ciò di cui abbisogna. E da ciò risulta una organizzazione industriale complessa, accompagnata da una grande e sottile divisione del lavoro (1).

È vero che certamente una specie di divisione del lavoro si crea in qualsiasi civiltà la quale da lungo tempo si mantenga in vita, per quanto primitiva sia la sua forma. Anche in paesi grandemente arretrati troviamo industrie assai specializzate; ma non troviamo in ogni singola industria il lavoro diviso in modo che il piano e la costituzione di una impresa, la direzione di essa ed i rischi inerenti siano sostenuti da un complesso di persone, mentre il lavoro manuale necessario sia eseguito con l'opera di operai salariati. Questa forma di divisione del lavoro è ad un tempo caratteristica del mondo moderno in genere e della razza inglese in particolare. Può darsi ch'essa sia soltanto una fase transitoria nello sviluppo della razza umana; può darsi ch'essa venga distrutta dallo sviluppo successivo di quella stessa libertà di iniziativa da cui ebbe vita; ma essa ora si presenta, bene o male, come la forma principale della civiltà moderna, come il nocciolo del problema economico moderno.

I mutamenti più essenziali introdotti nella vita industriale mettono capo attorno a questo sorgere degli intraprenditori (*undertakers*) (2). Noi abbiamo già visto come l'intraprenditore fece la sua prima comparsa in uno stadio primitivo dell'agricoltura inglese. Il coltivatore di terre prendeva in affitto la terra dal proprietario, e salariava la mano d'opera necessaria, assumendosi la responsabilità della gestione e dei rischi dell'azienda. È vero che la scelta dei coltivatori di terre non fu governata da una concorrenza perfettamente libera, ma fu limitata in certa misura dall'eredità e da altre influenze, per cui sovente accadde che la direzione dell'industria agricola cadesse in mano di persone punto dotate di attitudini speciali per essa. Ma l'Inghilterra è l'unico paese in cui si sia dato campo considerevole alla selezione naturale; i sistemi agricoli del continente invece hanno lasciato che il caso della nascita determinasse la parte che ciascuno doveva avere nella coltivazione del suolo e nella direzione della coltivazione. L'energia maggiore e la maggiore elasticità conseguitesi in Inghilterra per mezzo di tale selezione — per quanto poco estesa essa fosse — bastarono a mettere innanzi a quella di tutte le altre nazioni l'agricoltura inglese e le permisero di ottenere un prodotto ben maggiore

(1) Questo argomento sarà studiato più dettagliatamente nel libro IV, capitolo VIII-XII.

(2) Questo vocabolo, che ha l'autorità di Adamo Smith, e si usa di solito nel continente, sembra sia il più adatto ad indicare colui che si assume i rischi e la direzione di una impresa, come la parte a lui spettante nel funzionamento dell'industria organizzata.

Digitized by Google

di quello che non si sia ottenuto in qualsiasi altra parte d'Europa con una pari quantità di lavoro da terre simili (1).

Ma la selezione naturale del più idoneo ad intraprendere, ad organizzare ed a dirigere ha un campo assai più vasto nelle industrie manifatturiere. Quivi la tendenza al formarsi di una classe di imprenditori s'era iniziata prima del grande sviluppo del commercio estero dell'Inghilterra: ed invero traccia di essa si trova nell'industria della lana nel XV secolo (2). Ma l'aprirsi di grandi mercati in nuovi paesi diede un grande stimolo al movimento, sia direttamente, sia per la sua influenza sulla localizzazione dell'industria, cioè sulla concentrazione di particolari rami di produzione in certe speciali località.

Le notizie possedute sulle fiere, sui mercati e sui mercanti girovaghi del Medio Evo mostrano che in quel tempo molte merci erano prodotte ciascuna in uno o due luoghi e di lì erano distribuite in tutti i sensi, per tutta l'Europa.

Ma le merci, la cui produzione era localizzata e che andavano in lontane regioni, erano quasi sempre di alto prezzo e di piccolo volume; le merci meno costose e più pesanti erano prodotte nei singoli paesi. Tuttavia nelle colonie del nuovo mondo la popolazione non aveva la comodità di provvedersi da sè dei prodotti industriali; ed inoltre fu spesso impedito loro di produrre anche quelle merci che avrebbero potuto; poichè, sebbene l'Inghilterra trattasse le proprie colonie più liberalmente di quanto facesse ogni altro paese, pure pensava che le spese in cui incorreva a loro favore giustificassero l'obbligo ch'essa imponeva loro di comperare da essa quasi tutti i generi di manufattura. V'era pure una gran domanda di merci semplici da vendersi in India ed alle razze selvaggie.

Tali cause condussero alla localizzazione d'una gran parte del lavoro più grave della manifattura. In un lavoro che richieda nel lavoratore un'abilità altamente educata e una delicata fantasia, l'organizzazione è talvolta di importanza secondaria. Ma la facoltà di organizzare un gran numero di persone è di vantaggio irresistibile quando c'è una domanda di interi carichi di navi, composti di merci di pochi semplici tipi. Così la localizzazione ed il crescere del sistema di intraprenditori capitalisti furono

---

(1) Specie nella seconda metà del XVIII secolo i miglioramenti nell'agricoltura furono assai rapidi. Furono perfezionati gli utensili d'ogni sorta, il drenaggio fu compiuto secondo principî scientifici, l'allevamento del bestiame subì una vera rivoluzione per opera del genio di Bakewell; la rapa, il trifoglio, la spelta, ecc., divennero di uso generale e permisero che il metodo di rinvigorire il suolo lasciandolo a maggese venisse sostituito da quello della « coltivazione alternata ». Questi mutamenti ed altri ancora aumentarono di continuo il capitale necessario alla coltivazione del suolo; mentre il crescere delle fortune mediante il commercio elevò il numero delle persone che potevano e volevano acquistarsi un posto nella società del contado, comperando grandi tenute di terreno. E così lo spirito commerciale moderno si sparse per ogni via anche nell'agricoltura.

(2) Cfr. OCHENKOWSKI, *Englands wirthschaftliche Entwickelung*, pag. 112.

Digitized by Google

due movimenti paralleli dovuti alla stessa causa generale, ciascuno dei quali aiutava il progredire dell'altro.

Il sistema della fabbrica e l'uso di mezzi di produzione costosi nella manifattura vennero più tardi. Comunemente si suppone che essi siano l'origine della potenza che gli intraprenditori posseggono nell' industria inglese; e senza dubbio quella forza è stata da essi accresciuta; ma si era appalesata già chiaramente anche prima che l'influenza loro si facesse sentire. Al tempo della Rivoluzione francese non vi era una quantità molto grande di capitale investito in macchinarî mossi sia dall'acqua, sia dal vapore; le fabbriche non erano grandi nè in gran numero. Ma pressochè tutto il lavoro tessile della nazione si faceva con un sistema di contratti. L'industria era controllata da un numero relativamente piccolo di imprenditori, i quali si mettevano a cercare che cosa, dove e quando fosse più conveniente comprare e vendere e di quali merci la produzione fosse più profittevole. Allora essi facevan contratti per la produzione di questi generi con un gran numero di persone sparse per il paese. Generalmente provvedevano la materia prima e talvolta anche i semplici strumenti necessarî. Coloro che prendevano l'appalto lo eseguivano con il lavoro proprio e delle loro famiglie, e talvolta, ma non sempre, con quello di qualche aiutante.

Coll'andare del tempo il progresso delle invenzioni meccaniche fece sì che gli operai sempre più si raccogliessero in piccole fabbriche in vicinanza di correnti d'acqua; e poscia, quando il vapore venne a sostituire la forza idraulica, in più vaste fabbriche entro grandi città. E così i grandi imprenditori che sopportavano i rischi principali dell' industria manifatturiera senza guidarne e sorvegliarne direttamente l'esercizio, cominciarono a diventare ricchi *employers* i quali conducevano tutta l'impresa industriale su larga scala. Le nuove fabbriche richiamarono l'attenzione del più noncurante osservatore; e quest'ultimo movimento non era soggetto a rimanere inosservato per coloro che al momento non si trovavano impegnati nell'industria, come era accaduto per il movimento precedente (1).

---

(1) Il quarto di secolo che comincia col 1760 vide i miglioramenti seguirsi l'uno all'altro nell'industria anche più rapidamente che nell'agricoltura. Durante quel periodo il trasporto delle merci pesanti fu reso meno costoso dai canali di Brindley, la produzione della forza dalla macchina a vapore di Watt, quella del ferro dai procedimenti del Cort per la puddellatura e per la laminatura, e dal metodo del Roebuck per la fonditura con il carbon fossile anzichè col carbone vegetale che era divenuto allora scarso; Hargreaves, Crompton, Arkwright, Cartwright ed altri inventarono, od almeno resero economicamente utilizzabili il filatoio pel cotone, il mulinello da filare, la macchina da cardare, ed il telaio meccanico; Wedgwood diede un grande impulso all'industria delle terraglie già in rapido progresso; e vi furono importanti invenzioni nella stampa coi cilindri, nell'imbiancamento per mezzo di agenti chimici ed in altri processi. Nel 1785, l'ultimo anno di quel periodo, fu per la prima volta mossa direttamente dal vapore una fabbrica di cotone. Gli inizî del secolo decimonono videro i bastimenti a vapore, le tipografie a vapore e l'uso del gas per l'illuminazione nelle città. La locomotiva, il telegrafo e la fotografia vennero un poco più tardi. L'età nostra ha veduto numerosi perfezionamenti e nuovi criterî economici nella produzione, tra cui son princi-

Digitized by Google

Così alla fine l'attenzione generale fu richiamata sul gran mutamento nell'organizzazione dell'industria, che per lungo tempo s'era venuto svolgendo; e si vide che al sistema dalle piccole imprese dirette dagli stessi operai si andava sostituendo il sistema delle grandi aziende controllate dall'abilità speciale di imprenditori capitalisti. Ed il mutamento sarebbe seguìto in modo assai simile quand'anche non vi fossero state alcune fabbriche: e continuerà a svolgersi in avvenire anche se la distribuzione di forza al minuto per mezzo dell'elettricità o di altri agenti farà sì che parte del lavoro che ora si compie nelle fabbriche venga assunta dagli operai nelle proprie case (1).

19. — Da quando avvennero gli accennati mutamenti gli operai cominciarono ad essere salariati in grandi masse. La nuova organizzazione accrebbe la produzione, ma fu accompagnata da gravi mali, molti dei quali tuttavia dipendevano da altre cause. — Il nuovo movimento, così nelle sue forme più antiche, come in quelle più recenti, ha avuto una tendenza costante a rallentare i legami che di solito vincolavano quasi tutti a vivere sempre nella parrocchia in cui si era nati; e sviluppò liberi mercati del lavoro che invitavano i lavoranti ad accorrere e coglier l'occasione di procurarsi un impiego. Per effetto di tale mutamento le cause determinanti il valore del lavoro cominciarono a prendere un nuovo carattere. Sino al diciottesimo secolo gli operai manifatturieri erano sempre stati salariati, di regola, al minuto, sebbene una grande e fluida classe di lavoratori che avrebbero potuto essere salariati all'ingrosso, avesse già prima rappresentato una parte considerevole nella storia industriale di certe località, sul continente e in Inghilterra.

In quel secolo la regola fu invertita, almeno per l'Inghilterra; e il prezzo del lavoro cessò di esser determinato dalla consuetudine o dalle contrattazioni fatte in piccoli mercati. Durante il secolo presente quel prezzo è stato sempre più determinato dalle circostanze dell'offerta della domanda su un'ampia zona, una città, un paese o il mondo intero.

La nuova organizzazione dell'industria accrebbe di molto l'efficacia della produzione; poichè ebbe una grande azione nell'assicurare che l'attività di ciascuno venisse applicata precisamente a quel genere più elevato di lavoro ch'egli fosse capace di compier bene e che questo lavoro venisse abilmente diretto e provvisto dei migliori sussidi, meccanici o d'altro genere, che la ricchezza e la scienza del tempo potessero offrire. Ma questa organizzazione portò seco gravi mali. Quali tra di essi fossero inevitabili non siamo in grado di dire; poichè, proprio quando più rapido si compiva il

---

pali quelle relative alla produzione dell'acciaio, al telefono, alla luce elettrica ed alle macchine a gas; ed i mutamenti sociali che emergono dal progresso materiale sono ora in certi rispetti più rapidi che mai. Ma la base dei cangiamenti seguiti dopo il 1785 fu precipuamente gettata dalle scoperte fattesi dal 1760 al 1785.

(1) Vedi HELD, *Sociale Geschichte Englands*, Libro II, cap. III. Cfr. anche la vigorosa difesa del sistema della fabbrica fatta dal signor CARROLL D. WRIGHT, nel vol. II del *U. S. Census for 1890*.

Digitized by Google

mutamento, l'Inghilterra fu percossa da un insieme di calamità che non trova quasi confronto nella storia. Esse furono la causa di una gran parte — non è possibile precisare di quanta — delle sofferenze che comunemente si attribuiscono all'improvviso sorgere di una sfrenata concorrenza. La perdita che l'Inghilterra subì delle sue grandi colonie fu subito seguìta dalla grande guerra contro la Francia, che le costò più del valore totale di tutta la ricchezza accumulata ch'essa possedeva al principio della lotta. A cagione di una serie, giammai vista prima, di cattivi ricolti, il pane divenne caro in maniera allarmante. E, ciò che è la peggior cosa, fu adottato un metodo di amministrazione della legge dei poveri che distrusse l'indipendenza e il vigore della popolazione.

Perciò la prima parte di questo secolo vide stabilirsi in Inghilterra la libertà di intrapresa sotto circostanze sfavorevoli, venendo aggravati i suoi difetti, ed ostacolati i suoi benefici influssi da disgrazie esterne.

20. — Il gravame della guerra, delle imposte e della scarsità di cibi ribassarono immensamente i salari effettivi. Ma il nuovo sistema aveva salvato l'Inghilterra dalle armi francesi. — Le consuetudini industriali ed i regolamenti delle ghilde, con le quali nei tempi passati il debole veniva difeso, erano disadatti alla nuova industria. In alcuni luoghi essi furono abbandonati per comune consenso; in altri furono mantenuti ancora per un poco con successo. Ma fu un successo fatale; perchè la nuova industria, incapace di fiorire sotto i vincoli antichi, lasciò quei luoghi per stabilirsi in altri in cui potesse esser più libera (1). Allora gli operai si rivolsero al Governo perchè si eseguissero vecchie leggi del Parlamento, prescriventi il metodo da tenersi nell'esercizio dell'industria e perchè si ritornasse all'intervento dei giudici di pace per istabilire i saggi dei prezzi e delle mercedi.

Questi sforzi non potevano che fallire. I vecchi regolamenti erano stati l'espressione delle idee sociali, morali ed economiche del tempo; essi eran stati sentiti piuttosto che escogitati; furono quasi il risultato istintivo dell'esperienza di intere generazioni vissute e morte in condizioni economiche quasi immutate. Nella nuova età i cambiamenti si fecero così rapidamente che non si ebbe tempo a ciò. Ciascuno doveva fare ciò che gli pareva bene, con poca scorta dell'esperienza dei tempi passati. Quelli che tentarono di attenersi alle vecchie tradizioni furono presto soppiantati.

La nuova razza di intraprenditori era composta principalmente di coloro che si erano formate da sè le proprie fortune, uomini forti, astuti ed intraprendenti; i quali, contemplando i successi ottenuti coll'energia loro, poterono credere che il povero ed il debole fossero da biasimarsi piuttosto che da compatirsi per le loro disgrazie. Profondamente convinti della follia di coloro che avevan tentato di sorreggere sistemi economici che la

(1) La tendenza delle industrie a fuggire dai luoghi ove erano strette nella pastoia delle eccessive regole delle gilde era antica e s'era mostrata nel secolo XIII, sebbene fosse allora relativamente debole. V. GROSS, *Gild Merchant*, vol. I, pp. 43 e 52.

Digitized by Google

corrente del progresso aveva scosso dalle fondamenta, essi furono condotti a pensare nulla essere più necessario che rendere la concorrenza perfettamente libera, e lasciare mano libera al più forte. Essi glorificarono l'individualismo e non si affrettarono punto a trovare un succedaneo moderno ai legami sociali ed industriali che nei tempi passati avevano avvinto tutti gli uomini.

Frattanto i disastri avvenuti avevano ridotto il reddito totale netto del popolo inglese. Nel 1820 un decimo di esso era impiegato per il pagamento del solo interesse del debito nazionale. Le merci il cui prezzo era stato ribassato dalle nuove invenzioni erano principalmente merci manufatte di cui l'operaio non faceva che poco consumo. Siccome l'Inghilterra allora aveva quasi un monopolio per le manifatture, l'operaio avrebbe bensì potuto ricevere a buon mercato le derrate alimentari se i produttori avessero potuto liberamente cambiare le loro merci con grano straniero; ma questo fu impedito dai *landlors* che governavano nel Parlamento. Le mercedi dell'operaio, in quanto erano spese in cibi comuni, equivalevano a quello che il suo lavoro avrebbe prodotto sul poverissimo suolo sottoposto a coltivazione per accrescere le quantità insufficienti di derrate ricavate dai più fertili terreni.

Egli doveva vendere il suo lavoro in un mercato in cui le forze della domanda e dell'offerta gli avrebbero dato una misera rimunerazione quand'anche esse avessero potuto operare liberamente. Ma non aveva il pieno vantaggio della libertà economica; egli non aveva alcuna unione efficace con i suoi compagni: non aveva nè conoscenza dei mercati, nè possibilità di riserbarsi per un prezzo di riserva, come ha il venditore di merci; ed era costretto a lavorare e far lavorare la sua famiglia per lunghe ore ed in condizioni malsane. Questo reagì sulla produttività della popolazione lavoratrice, e perciò sul valore netto del lavoro che essa compiva; e per conseguenza tenne bassi i salarî. L'impiego dei fanciulli giovanissimi per lunghe ore non era una cosa nuova; era un'usanza comune in Norwich, ed in altri luoghi anche nel XVII secolo; ma la miseria fisica e morale e l'infermità causate dall'eccessivo lavoro compiuto in cattive condizioni raggiunsero il loro punto culminante nei primi venticinque anni del secolo nostro: poscia diminuirono lentamente nei successivi venticinque anni e da allora in poi più rapidamente.

Dopo che gli operai ebbero riconosciuta la follìa dei tentativi di ravvivare le vecchie norme regolatrici dell'industria, non vi fu più alcun desiderio di troncare la libertà di intrapresa. Le sofferenze del popolo inglese, anche quando erano più acute, non furono mai comparabili con quelle ch'erano state causate dalla mancanza di libertà in Francia prima della Rivoluzione; e si è sostenuto che se non fosse stata la forza che l'Inghilterra derivò dalle sue industrie, essa avrebbe dovuto probabilmente soccombere ad un despotismo militare straniero, come era già accaduto alle città libere precedentemente. La sua popolazione, piccola com'era, sostenne talvolta quasi da sola il peso della guerra contro un conquistatore che disponeva di quasi tutte le risorse del continente; e sostenne altre volte col proprio aiuto

Digitized by Google

nazioni più grandi ma più povere nella lotta contro quel conquistatore. A torto o a ragione, si pensò allora che l'Europa avrebbe potuto cadere permanentemente sotto il dominio della Francia, come era caduta precedentemente sotto il dominio di Roma, se la libera energia delle industrie inglesi non avesse offerto il nerbo della guerra contro il nemico comune. Pochi lamenti perciò si udirono contro l'eccessiva libertà di impresa; ma molti se ne intesero contro le sue limitazioni che impedivano al popolo inglese di ottenere alimenti dall'estero in cambio dei prodotti della manifattura che esso poteva ora produrre sì facilmente.

Ed anche le *trades-unions*, che stavano iniziando allora quella brillante sebbene contrastata carriera, che nella storia inglese fu più di ogni altra cosa piena di interesse e di ammaestramento, attraversavano la fase in cui nulla chiedevano alle autorità all'infuori di essere lasciate isolate.

Esse avevano appreso per amara prova la follìa del tentativo di dar nuova forza alle vecchie regole, con cui il Governo aveva diretto il cammino dell'industria; ed ancora non avevano lontane vedute quanto al controllo dell'industria mediante l'azione loro; la loro preoccupazione precipua era di accrescere la propria libertà economica, coll'abolizione delle leggi contro le coalizioni operaie.

21. — Il progresso durante il secolo XIX. Il telegrafo e la stampa ora permettono ai popoli di deliberare per proprio conto i rimedî ai proprî mali; e noi ci andiamo gradualmente avanzando verso forme di un collettivismo che saranno più elevate di quelle dei tempi antichi, perchè saranno basate su un individualismo fortemente disciplinato. — È stato riservato alla nostra generazione il comprendere tutti i mali sôrti dalla subitaneità di questo incremento della libertà di industria. Ora, per la prima volta giungiamo a valutare fino a qual punto il capitalista imprenditore, non educato ai suoi nuovi doveri, sia stato tentato a subordinare il benessere dei suoi operai alla sete di guadagno; ora, per la prima volta, noi apprendiamo l'importanza di insistere perchè si intenda che i ricchi hanno dei doveri non meno che dei diritti nella loro funzione individuale e collettiva; ora, per la prima volta, il problema economico della età nuova ci si mostra quale realmente è. Ciò è dovuto in parte ad un più ampio sapere e ad una crescente serietà. Ma i nostri antenati, per quanto fossero saggi e virtuosi, non potevano vedere le cose come le vediamo noi; poichè furono continuamente incalzati da urgenti bisogni e da disastri terribili (1).

(1) In tempi di pace nessuno si arrischierebbe apertamente a considerare il denaro come cosa di grande importanza in confronto della vita di una persona; ma nella crisi di una guerra costosa il denaro può sempre essere usato per salvare le vite. Se un generale in un momento critico sacrifica delle persone per proteggere del materiale la cui perdita sarebbe la causa della morte di molti, si ritiene che egli faccia bene, sebbene nessuno approverebbe apertamente il sacrificio delle vite di alcuni soldati per salvare poche munizioni all'esercito in tempo di pace. Ed al principio di questo secolo ogni freno alla produzione della ricchezza avrebbe avuto probabilità di causare la perdita della vita ai soldati inglesi, ed accrescere il rischio della perdita di quella libertà nazionale ch'è più cara della vita.

Digitized by Google

Ma noi dobbiamo giudicarci più severamente. Poichè ora noi non stiamo lottando per l'esistenza nazionale, e le nostre risorse non sono state esaurite da grandi guerre; al contrario anzi, le nostre forze di produzione sono immensamente cresciute; e, quel che è per lo meno altrettanto importante, l'abrogazione delle leggi sui cereali e lo sviluppo delle comunicazioni per mezzo delle macchine a vapore han messo in grado una popolazione grandemente accresciuta di ottenere a poco prezzo quantità sufficienti di generi alimentari. Le entrate medie in denaro della popolazione si sono più che duplicate, mentre i prezzi di quasi tutte le derrate più importanti, ad eccezione della carne e degli alloggi, son diminuiti della metà ed anche di più. È vero che anche ora, se la ricchezza fosse ugualmente distribuita, la produzione totale del paese sarebbe solamente sufficiente a provvedere alle prime necessità ed ai comodi più urgenti della popolazione (1) e che, come stan le cose adesso, molti hanno appena il necessario per vivere. Ma la nazione è cresciuta in ricchezza, in salute, in educazione ed in moralità; ed ora non siamo più costretti a subordinare quasi ogni altra considerazione al bisogno di accrescere la produzione totale dell'industria.

Specialmente nella presente generazione, questa accresciuta prosperità ci ha fatto ricchi e forti abbastanza per imporre nuove limitazioni alla libera iniziativa, sottomettendoci a qualche perdita materiale temporanea in vista di un maggiore guadagno finale. Ma questi nuovi freni differiscono dagli antichi. Essi non sono imposti come un mezzo di dominazione di classe; ma col proposito di difendere i deboli e specialmente i fanciulli e le madri loro in materie in cui essi non possono valersi delle forze della concorrenza a loro difesa. Lo scopo attuale è di divisare deliberatamente e prontamente rimedî adatti alle condizioni rapidamente mutantisi dell'industria moderna, ed ottenere così il buono, senza il cattivo, dell'antica protezione del debole, che nelle altre età era stata gradualmente svolta dalla consuetudine.

Anche quando l'industria restava quasi immutata nel suo carattere per molte generazioni consecutive, la consuetudine era troppo lenta nel suo sviluppo e troppo cieca per poter esercitare una pressione solo quando questa fosse benefica; ed in quest'ultimo stadio la consuetudine può far soltanto poco bene e molto male. Ma coll'aiuto del telegrafo e della stampa, del governo rappresentativo e delle associazioni industriali, è possibile alla popolazione di escogitare da sè le soluzioni ai problemi che la riguardano. Il crescere del sapere e della fiducia in sè stessi le ha dato quella vera libertà moderatrice di sè stessa, che la mette in grado di imporre al proprio libero volere dei vincoli nello svolgimento delle proprie azioni:

(1) L'entrata media nel Regno Unito per ogni persona, che nel 1820 era di 15 sterline circa, è ora di 37; cioè è cresciuta da 75 a 185 sterline per ogni famiglia di cinque persone; e la potenzialità d'acquisto di queste 185 sterline è pari a quella di 400 sterline nel 1820. Alcune poche famiglie di artigiani guadagnano circa 185 sterline; ed esse nulla guadagnerebbero in una uniforme distribuzione della ricchezza; ma esse hanno solo il sufficiente per condurre una vita sana e variata.

Digitized by Google

ed i problemi della produzione, della proprietà e del consumo collettivi entrano in una nuova fase.

Progetti di grandi ed improvvisi mutamenti sono ora, come sempre, predestinati a fallire ed a dar luogo ad una reazione; noi non possiamo muoverci con sicurezza se ci muoviamo tanto prestamente che i nostri nuovi piani di vita escano del tutto dai nostri istinti. È vero che la natura umana può essere modificata; nuovi ideali, nuove opportunità, nuovi metodi d'azione possono alterarla moltissimo anche in poche generazioni — la storia ce lo insegna; e questo mutamento nella natura umana non s'è mai spiegato in sì vasto campo e non è avvenuto mai così celeremente quanto nella nostra generazione. Ma intanto si tratta di un processo di sviluppo, ed è perciò graduale; quindi anche i cambiamenti nella nostra organizzazione sociale debbono dipendere da esso e debbono essere graduali.

Ma i cambiamenti della organizzazione sociale, sebbene si fondino su quella trasformazione della umana natura, possono tuttavia prevenirla un poco promuovendo lo svolgersi della nostra più elevata indole sociale, dandole sempre qualche nuovo e più alto lavoro da compiere, e qualche ideale pratico a cui affaticarsi. Così gradualmente noi possiamo metter capo ad un ordine di vita sociale in cui il bene comune predomini sul capriccio dei singoli anche più di quanto non avvenisse nelle antiche età prima che cominciasse la preponderanza dell'individualismo. Ma il disinteresse emergerà allora da un deliberato volere, e la libertà individuale, sebbene aiutata dall' istinto, si svolgerà nella libertà collettiva — felice contrasto con l'antico sistema di vita in cui la schiavitù di ciascuno alla consuetudine causava una schiavitù collettiva ed un ristagno, rotti soltanto dal capriccio del despotismo o da quello della rivoluzione.

22. — L'influenza delle esperienze Americane, Australiane e Germaniche sull' Inghilterra. — Noi abbiamo considerato questo movimento dal punto di vista dell'Inghilterra. Ma ad esso hanno preso parte anche altre nazioni. L'America affronta nuove difficoltà pratiche con intrepidezza e risolutezza tali che essa già contrasta all'Inghilterra il primato negli affari economici. Essa offre molti dei più istruttivi esempî delle ultime tendenze economiche dell'età nostra, quale il crescere dello spirito democratico nel commercio e nell'industria e lo sviluppo della speculazione e delle coalizioni commerciali di ogni forma; ed essa probabilmente prenderà fra breve la parte più importante nel preparare la strada al resto del mondo.

Nè l'Australia mostra minori indizî del suo vigore; ed anzi essa ha qualche vantaggio sopra gli Stati Uniti per la maggiore omogeneità della sua popolazione. Poichè, sebbene gli Australiani — e quasi lo stesso può dirsi dei Canadesi — vengano da molte terre, e così si stimolino vicendevolmente al pensiero ed all'impresa con la varietà delle loro esperienze e dei loro abiti di pensiero, tuttavia appartengono quasi tutti ad una sola razza; e così tra di essi lo sviluppo delle istituzioni sociali ed economiche può procedere in certi rispetti più facilmente e forse anche in definitiva

Digitized by Google

più celeremente di quel che sarebbe possibile se esse dovessero adattarsi alla capacità, al temperamento, ai gusti, ai bisogni di popolazioni poco affini tra di loro.

Nel Continente la facoltà di ottenere importanti risultati per mezzo della libera associazione è minore che nelle contrade in cui si parla la lingua inglese; e per conseguenza vi è meno attitudine, e meno seguito nella trattazione de' problemi industriali. Ma non vi sono due nazioni in cui questi si considerino proprio allo stesso modo; e v'è qualche cosa di caratteristico e di istruttivo nei metodi adottati da ciascuna di esse, specialmente riguardo alla sfera dell'azione del Governo. In questo la Germania occupa il primo posto. Per essa è stato un gran vantaggio che le sue industrie manifatturiere si sviluppassero dopo di quelle dell'Inghilterra; essa ha potuto approfittare dell'esperienza fatta da questa, ed evitare molti degli errori che l'Inghilterra aveva commessi (1).

In Germania una parte eccezionalmente grande dei migliori intelletti della nazione cerca impiego sotto il Governo; e probabilmente non v'è altro Governo che comprenda tanta sperimentata abilità d'ordine così elevato.

D'altra parte l'energia, l'originalità e l'audacia che producono i migliori uomini d'affari in Inghilterra ed in America non sono ancora bene sviluppate in Germania; mentre il popolo tedesco possiede una grande facoltà di obbedienza. Esso si trova così in forte contrasto con l'inglese, il quale ha una forza di volontà che lo rende capace di una profonda disciplina quando ne veda la necessità, ma non è di sua natura docile. Il controllo della industria da parte del Governo si vede in Germania nelle sue forme migliori e più attraenti: e allo stesso tempo non vi si vedono nella luce più vantaggiosa le virtù speciali dell'industria privata, il suo vigore, la sua elasticità, le sue risorse. Di conseguenza i problemi delle funzioni economiche del Governo sono già stati studiati in Germania con gran cura e con risultati che possono essere assai istruttivi per i popoli inglesi; purchè essi rammentino che le istituzioni meglio adatte al carattere del popolo tedesco non sono probabilmente proprio le migliori anche per loro, giacchè non potrebbero, ove volessero, rivaleggiare con i Tedeschi nella loro ferma docilità e nel facile contentamento di cibi, vestiti, case e divertimenti di poca spesa.

E la Germania conta un numero più grande che ogni altra nazione dei più colti individui di quella maravigliosa razza che fu la prima del mondo nell'intensità del sentimento religioso e nell'acutezza nelle speculazioni commerciali. In ogni paese, ma in Germania in particolare modo, molto di quanto v'è di più brillante e suggestivo nella pratica economica

(1) Il List ha svolto in guisa assai suggestiva il concetto che un paese poco progredito deve imparare non dalla condotta che nello stesso tempo tengono le nazioni più progredite, ma dalla condotta che esse tennero quando furono nello stesso stadio in cui esso si trova. Ma, come bene il Knies mostra (*Politische Oekonomie*, II, 5), lo sviluppo dell'industria ed il progredire dei mezzi di comunicazione fan sì che gli sviluppi di differenti nazioni tendano ad avvenire contemporaneamente.

Digitized by Google

e nel pensiero economico è d'origine ebrea. E specialmente agli Ebrei della Germania noi dobbiamo molte ardite speculazioni sui conflitti di interessi tra l'individuo e la società, sulle cause ultime economiche di questi conflitti e sui possibili rimedi ad essi proposti dalla dottrina socialista.

Ma così noi invadiamo il campo del capitolo successivo.

In questo capitolo e nel precedente noi abbiamo veduto quanto recente sia lo sviluppo della libertà economica e quanto sia nuova la sostanza del problema che l'economia deve ora affrontare; nel capitolo seguente dobbiamo cercare come la forma di questo problema sia stata foggiata collo svolgersi degli eventi e colle caratteristiche personali di grandi pensatori.

CAPITOLO IV.

Lo sviluppo della scienza economica.

Sommario. — 23. La scienza economica moderna deve molto al pensiero antico indirettamente, ma poco direttamente. Lo studio dell'economia fu stimolato dalla scoperta delle miniere e delle vie commerciali del Nuovo Mondo. Le prime pastoie al commercio furono un po' allentate dai Mercantilisti — 24. I Fisiocrati insistevano sul fatto che la restrizione e artificiale e la libertà e naturale, e che il benessere del popolo comune dev'esser la prima cosa cui deve mirare l'uomo di Stato — 25. Adamo Smith svolse la dottrina della libertà del commercio; e trovo nella teoria del valore un centro comune che dava unità alla scienza economica — 26. Lo studio dei fatti fu portato innanzi da Young, Eden, Malthus, Tooke ed altri — 27. Molti degli economisti inglesi del principio di questo secolo ebbero una tendenza assai spiccata verso rapide generalizzazioni e ragionamenti deduttivi; essi nondimeno conobbero bene gli affari e studiarono la condizione delle classi operaie — 28. Essi però non tennero abbastanza conto della dipendenza del carattere dell'uomo alle circostanze. Influenza delle aspirazioni socialiste a tal riguardo — 29. Influenza degli studi biologici. John Stuart Mill. Caratteristiche del lavoro moderno — 30. Economisti di altri paesi.

23. — La scienza economica moderna deve molto al pensiero antico indirettamente, ma poco direttamente. Lo studio dell'economia fu stimolato dalla scoperta delle miniere e delle vie commerciali del Nuovo Mondo. Le prime pastoie al commercio furono un po' allentate dai Mercantilisti. — Abbiamo veduto come la libertà economica abbia le sue radici nel passato, ma sia principalmente un prodotto di tempi affatto recenti; dobbiamo ora tracciare lo sviluppo parallelo della scienza economica. Le condizioni sociali dei tempi presenti sono state svolte dalle primitive istituzioni ariane e semitiche; ma col sussidio del pensiero greco e della legge romana. Gli studi moderni invece nel campo economico hanno subìto assai poco l'influenza diretta delle teorie degli antichi.

È ben vero che l'Economia moderna ebbe le sue origini in comune con altre scienze nel tempo in cui rivisse lo studio degli scrittori classici. Ma un sistema industriale fondato sulla schiavitù ed una filosofia che considerava sprezzantemente il commercio e l'industria, poco avevano che potesse andare a genio ai forti borghigiani orgogliosi del loro mestiere e

Digitized by Google

del commercio che esercitavano, non meno che della parte che prendevano nel governo dello Stato. Questi forti ma incolti uomini molto avrebbero potuto guadagnare dalla tempra filosofica e dagli ampî interessi dei grandi pensatori del tempo passato. Ma essi invece si misero ad elaborare i problemi loro per proprio conto, e senza guida; e l'Economia moderna ebbe nell'origine sua una certa rozzezza e ristrettezza insieme ad una certa inclinazione a riguardare la ricchezza come una mèta, anzichè come un mezzo dell'esistenza umana. Generalmente il suo oggetto immediato era la pubblica entrata, e gli effetti ed i proventi delle tasse; e qui gli uomini di Stato, così delle città libere come dei grandi imperi, trovarono i loro problemi economici più urgenti e più difficili di mano in mano che il commercio crebbe e le guerre si fecero più costose.

In tutte le età, ma specialmente agli inizî del medio evo, gli statisti ed i mercanti si sono occupati con grandi sforzi di arricchire lo Stato, regolando il commercio. Uno degli oggetti principali delle loro premure era stata la provvista dei metalli preziosi, che essi consideravano come il miglior indizio, se non come la prima causa, della prosperità materiale così dell'individuo, come dello Stato. Ma i viaggi di Vasco de Gama e di Colombo innalzarono le questioni commerciali da una posizione secondaria ad una posizione predominante tra le nazioni dell'Europa occidentale. Le teorie riferentisi alla importanza dei metalli preziosi ed ai mezzi migliori per ottenerne offerte divennero arbitre della politica, dettarono le paci e le guerre; determinarono le alleanze che si risolvevano nel sorgere e nel cadere delle nazioni, e governarono le migrazioni dei popoli sulla faccia del globo.

I regolamenti circa il commercio dei metalli preziosi formavano un gruppo di un vasto complesso di ordinamenti che con varî gradi di minuziosità e severità si proponevano di stabilire che cosa e come ogni individuo dovesse produrre, e quanto dovesse guadagnare, e come dovesse spendere quei suoi guadagni. La naturale tenacità dei Teutoni aveva dato alle consuetudini una forza eccezionale negli inizî del medio evo. E questa forza favorì le corporazioni d'arti e mestieri, le autorità locali ed i governi nazionali nella lotta intrapresa contro l'instancabile tendenza ai mutamenti, la quale nasceva direttamente od indirettamente dal commercio col nuovo mondo. In Francia questa tendenza teutonica fu regolata dal genio romano tendente al sistema; ed il governo paterno raggiunse l'apogeo; i regolamenti commerciali e industriali del Colbert son divenuti proverbiali. Fu appunto in quel tempo che la teoria economica prese forma per la prima volta, ed il cosidetto sistema mercantile divenne prominente.

Col passar degli anni si manifestò una tendenza verso la libertà economica, e coloro che eran contrarî alle nuove idee invocarono a favor loro l'autorità dei Mercantilisti della generazione passata. Non è perciò da far meraviglie se comunemente si ritiene che i Mercantilisti hanno promosso la regolazione da parte dello Stato del commercio e l'industria. Ma ciò non fu. Le norme e le restrizioni che si trovano nei loro sistemi appar-

Digitized by Google

tenevano all'età; ed i mutamenti alla cui esplicazione essi si diedero tendevano alla libertà di impresa. In opposizione a quelli che avrebbero voluto proibire assolutamente l'esportazione dei metalli preziosi essi sostennero che tale esportazione dovea permettersi in tutti quei casi nei quali a lungo andare il commercio avrebbe introdotto nel paese una quantità di oro ed argento maggiore di quella che portava via.

Invero i Mercantilisti non spinsero lo sguardo al di là dello scopo immediato per cui si adoperavano; nè si sognarono di gettare le basi di un nuovo principio di vita sociale o politica. Ma, sollevando la questione se lo Stato farebbe cosa giovevole concedendo all'uomo d'affari, in qualche caso particolare, di reggere gli affari proprî a suo modo, essi inconsciamente apersero una nuova tendenza al pensiero; tendenza che a piccoli passi mosse verso la libertà economica, aiutata nel suo cammino dalle circostanze del tempo, non meno che dall'indole e dalla tempra delle menti degli uomini dell'Europa occidentale. Qualche cosa si fece qua e colà in Inghilterra, in Olanda, in Italia e Francia. È però difficile rintracciare le orme di questo cammino; e dire quanto ogni scrittore debba alle suggestioni degli altri, sia nella sua terra che in altre (poichè eravi molto scambio di veduta internazionale in tali argomenti) non è facile, e neppure facile è il vedere fino a qual punto ognuno volesse giungere con quegli accenni che ora noi, con le cognizioni che abbiamo, rintracciamo nelle fuggevoli allusioni. Ma noi sappiamo che quel movimento che sempre più si estendeva continuò insino a che, nella seconda metà del XVIII secolo, furono maturi i tempi per quella dottrina che sosteneva esser quasi sempre danneggiato il benessere della comunità quando lo Stato tenta di opporre i suoi regolamenti artificiali alla libertà « naturale » che ciascuno ha diritto di avere, la libertà di condurre a proprio modo i proprî affari (1).

24. — I Fisiocrati insistevano sul fatto che la restrizione è artificiale e la libertà è naturale, e che il benessere del popolo comune dev'essere la prima cosa cui deve mirare l'uomo di Stato. — Il primo tentativo sistematico di formare una scienza economica su una vasta base fu fatto in Francia, verso la metà del secolo XVIII, da un gruppo di uomini di Stato e filosofi, sotto la guida del Quesnay, l'illustre medico di Luigi XV (2).

---

(1) Per avere uno schizzo storico il lettore può rivolgersi alla profonda, giusta e suggestiva *Geschichtliche Entwickelung der National-Oekonomie* del KAUTZ, al TRAVERS-TWISS, *View of the Progress of Political Economy*, ed alle Storie dei professori Ashley, Cossa, Cunningham ed Ingram, al dottore BONAR, *Philosophy and Political Economy*, ed a varî articoli del signor Hewins, del dott. Stephen Bauer, e di altri nel *Dictionary of Political Economy*, ed altri luoghi.

(2) Il saggio del CANTILLON *Sur la nature du commerce*, scritto nel 1755, e che si estende su ampia cerchia, ha certo qualche diritto di esser qualificato come sistematico. Esso è acuto, e sotto qualche rispetto precorre i tempi suoi; quantunque adesso sembri che lo stesso Cantillon fu in varî punti importanti preceduto da Nicola Barbon, che scrisse sessant'anni prima di lui. Il Kautz fu il primo a riconoscere l'importanza dell'opera del Cantillon, ed il Jevons dichiarò essere stato lui il vero fonda-

Digitized by Google

La pietra angolare delle loro teorie fu l'obbedienza alla natura (1). Essi furono i primi a proclamare la dottrina del libero commercio come un grande principio d'azione, superando sotto questo rispetto anche alcuni tra gli scrittori inglesi progrediti come sir Dudley North; e nel tono e nella tempra della loro trattazione delle questioni politiche e sociali molto eravi di profetico per un'età posteriore. Essi nondimeno caddero in una confusione di pensiero che era comune anche tra gli scienziati del tempo, ma, che dopo lungo lottare, fu bandita dalle scienze fisiche. Essi confusero il principio etico della conformità alla natura (che è espresso nel modo imperativo, e prescrive certe norme di agire), con quelle leggi causali che la scienza scopre interrogando la natura e che sono espresse al modo indicativo. Per queste ragioni e per altre ancora l'opera loro ha poco valore diretto.

Ma assai grande è stata l'influenza indiretta che essa esercitò sulla posizione presente dell'economia politica. Poichè in primo luogo la chiarezza e la coerenza logica dei loro argomenti fecero sì che essi esercitassero una grande influenza sul pensiero posteriormente. E secondariamente, movente primo dei loro studî non fu, come per la maggior parte dei loro predecessori, l'accrescere le ricchezze dei mercanti ed empire il tesoro regio (2); ma bensì il diminuire le sofferenze e l'avvilimento cui l'estrema povertà ingenerava. Essi diedero così all'economia il suo intento moderno,

---

tore dell'economia politica. Per un esame equilibrato del posto che gli compete in questa scienza vedi un articolo del signor Higgs nel volume VI del *Quarterly Journal of Economics*.

(1) Nei due secoli che precedettero, gli scrittori di questioni economiche si rivolsero continuamente alla natura; tutti quelli che discuteva pretendevano che il proprio schema fosse ad essa conforme più che quello di ogni altro, ed i filosofi del XVIII secolo, alcuni dei quali esercitarono grande influenza sull'economia, eran soliti di trovare il tipo del diritto nella conformità colla natura. Il Locke in particolare nell'intonazione generale dei suoi appelli alla natura, ed in varî importanti dettagli della sua teoria, percorse non poco l'opera degli economisti francesi. Ma il Quesnay ed altri che collaborarono con lui furono indotti ad andar dietro alle leggi naturali della vita sociale da varie forze oltre che da quelle che operarono in Inghilterra.

Il lusso della Corte di Francia ed i privilegi delle classi alte, che rovinavano la Francia, mostravano il lato peggiore di una civiltà artificiale, e fecero anelare i pensatori del tempo verso il ritorno ad uno stato sociale più naturale. I giuristi, tra i quali si trovava gran parte della miglior forza morale ed intellettuale del paese, erano pieni di quella legge di natura che era stata svolta dagli stoici giuristi della fine dell'Impero romano; e, sullo scorcio del secolo, l'ammirazione sentimentale che era stata infiammata dal Rousseau, per la vita « naturale » che vivevano gli Indiani dell'America cominciò ad influire sugli economisti. Non andò molto che essi furono chiamati fisiocrati, ossia aderenti alla legge di natura; il loro nome deriva dal titolo che il Dupont de Nemours pose alla sua opera: *Physiocratie, ou Constitution naturelle du Gouvernement le plus avantageux au Genre Humain*, edita nel 1768. E si può rammentare che l'entusiasmo loro per l'agricoltura e per la naturalezza e semplicità della vita dei campi derivò in parte dai loro maestri stoici.

(2) Anche il generoso Vauban, scrivendo nel 1717, dovette difendersi pel suo interessamento pel benessere del popolo, sostenendo che l'arricchire quello era il solo mezzo per arricchire il re: « Pauvres paysans, pauvre royaume; pauvre royaume, pauvre roi ».

Digitized by Google

di indagare cioè quelle cognizioni che possano aiutare ad elevare la qualità della vita umana (1).

25. — Adamo Smith svolse la dottrina della libertà del commercio; e trovò nella teoria del valore un centro che dava unità alla scienza economica. — Il gran passo successivo in avanti, il più grande che l'economia abbia mai fatto, non fu opera di una scuola, ma di un individuo. Invero Adamo Smith non fu il solo grande economista inglese del suo tempo; già poco prima che egli scrivesse, erano state fatte considerevoli aggiunte alla teoria economica per opera dell'Hume e dello Steuart; ed Anderson e Young avevano pubblicato eccellenti studi sui fatti economici. Ma la larghezza della mente di Adamo Smith bastò a raccogliere e comprendere tutto quel che v'era di meglio tra i suoi contemporanei, Francesi ed Inglesi; e sebbene indubbiamente egli abbia tolto molto da altri, tuttavia, quanto più lo si confronti con quelli che lo precedettero e lo seguirono, tanto più appare bello il suo genio, vasto il suo sapere, equilibrato il suo giudizio.

Egli dimorò in Francia a lungo in commercio personale con i fisiocrati; fece un accurato studio della filosofia inglese e francese del suo tempo, e giunse a conoscere il mondo praticamente, compiendo lunghi viaggi ed essendo in intimi rapporti con parecchi scozzesi uomini d'affari. A questi vantaggi egli unì straordinarie facoltà di osservazione, di giudizio e di ragionamento. Ne risultò che ovunque egli differì dai suoi predecessori, fu più vicino di quelli al giusto; mentre inoltre è difficile trovare una qualche verità economica ora conosciuta, di cui egli non abbia avuto qualche barlume. E giacchè fu il primo a scrivere un trattato sulla ricchezza sotto tutti i suoi aspetti sociali principali, egli potrebbe per questa sola ragione aver diritto ad esser considerato come il fondatore dell'economia moderna (2).

---

(1) La loro frase favorita ***Laissez faire, laissez aller***, è ora comunemente male applicata. ***Laissez faire*** significa che a ciascuno si debba permettere di fare le cose che piacciano e nel modo che gli piace, che tutte le industrie siano aperte a chiunque; che il Governo non debba, come i Colbertisti pretendevano, prescrivere ai manifatturieri la foggia dei loro tessuti. ***Laissez aller*** (o ***passer***) significa che debba permettersi tanto alle persone che alle merci libero transito da un luogo ad un altro, e specialmente da un distretto della Francia ad un altro, senza essere sottomesso a pedaggi, tasse ed altre disposizioni opprimenti. Si può notare che ***Laissez aller*** era il segnale usato dai capitani nel medio evo per sguinzagliare i combattenti nel torneo.

(2) Cfr. la breve ma importante esposizione dei diritti di Adamo Smith a tale supremazia nello scritto del WAGNER, ***Grundlegung***, ed. 3, pag. 6 e seguenti; HASBACH, ***Untersuchungen über Adam Smith*** (nella quale opera ha speciale interesse l'esame dell'influenza che il pensiero olandese esercitò sul pensiero inglese e sul pensiero francese); L. L. PRICE, ***Adam Smith and his relations to recent Economics*** nell'***Economic Journal***, vol. VIII. Il prof. CUNNINGHAM, nell'***History***, § 306, sostiene efficacemente che la sua grande opera consiste nell'avere isolato il concetto della ricchezza nazionale che precedenti scrittori avevano coscientemente subordinato alla potenza nazionale; forse però i due concetti furono opposti l'uno all'altro con eccessiva rigidezza. CAMAN nella sua introduzione alle ***Lectures of Adam Smith*** mostra l'importanza dell'influenza esercitata su lui dall'Hutcheson.

Digitized by Google

Ma il campo che egli aprì era troppo ampio per poter essere studiato completamente a fondo da un sol uomo, e molte verità che a volte balenarono alla sua mente gli sfuggirono in altri tempi. È possibile perciò citare la sua autorità in sostegno di molti errori; quantunque, per chi esamini attentamente, egli si trovi sempre intento a farsi strada verso la verità (1).

Smith sviluppò la dottrina dei Fisiocrati del libero commercio con tanta saviezza pratica e con tanta conoscenza delle condizioni effettive degli affari da dare ad essa dottrina nella vita reale una forza grandissima. Egli è conosciutissimo così in Inghilterra come fuori per la tesi da lui sostenuta, che il Governo generalmente reca danni interponendosi nell'esercizio del commercio. Pur recando molti esempî del modo con cui l'interesse particolare può indurre un uomo d'affari individuale ad agire con danno della comunità, egli sostiene che, anche quando il Governo agisce colle migliori intenzioni, serve quasi sempre il pubblico peggio dell'impresa di un singolo uomo d'affari, per quanto egoista possa essere. Tale impressione egli fece nel mondo con la sua difesa di tale dottrina, che la maggior parte degli scrittori tedeschi hanno principalmente in vista quella allorchè parlano di *Smithianismus* (2).

Ma dopo tutto la sua opera principale non fu questa, bensì quella di collegare e sviluppare le speculazioni dei suoi contemporanei e predecessori di Francia ed Inghilterra sul valore. La ragione per cui egli può maggiormente pretendere d'aver fatto epoca nel pensiero si è che egli fu il primo a fare un'indagine scientifica ed accurata sul modo in cui il valore misura i moventi umani, misurando da un lato il desiderio dei compra-

---

(1) Egli, ad esempio, non si liberò dalla confusione prevalente ai suoi tempi tra le leggi della scienza economica ed il precetto etico di conformità alla natura. Per lui la parola « naturale » significa talvolta quello che le forze esistenti attualmente producono o tendono a produrre, tal'altra quello che la sua umana natura brama che esse producano. Parimenti Smith talvolta considera come cosa appartenente all'economista l'esporre una scienza, e tal'altra di mettere innanzi una parte dell'arte di Governo. Ma, per quanto indefinito spesso sia il suo linguaggio, noi troviamo su più attento esame che egli conosceva benissimo quello che intendeva dire. Nella ricerca delle leggi causali, cioè delle leggi di natura nel senso moderno della frase, egli usa metodi scientifici, e quando pronuncia precetti pratici, conosce generalmente che esprime soltanto il suo modo di vedere di ciò che dovrebbe essere, anche quando sembra invocare in suo appoggio l'autorità della natura.

(2) L'uso popolare di questo termine in Germania non implica soltanto che Adamo Smith pensasse che il libero giuoco degli interessi individuali farebbe per il pubblico bene più di quello che potrebbe fare l'intervento da parte del Governo, ma anche che esso agisce quasi sempre nel modo idealmente migliore. Ma i precipui economisti tedeschi si sono bene avveduti che lo Smith insistette costantemente sulla frequente opposizione che esiste tra l'interesse privato ed il pubblico bene; ed il vecchio uso della parola *Smithianismus* comincia ad essere screditato. Per esempio vedi una lunga enumerazione di tali conflitti tolta dalla *Ricchezza delle Nazioni* dal KNIES, *Politische Oekonomie*, cap. III, § 3. Vedi anche FEILBOGEN, *Smith und Turgot*, e ZEYSS, *Smith und der Eigennutz*.

Digitized by Google

tori di ottenere una ricchezza, e dall'altro gli sforzi ed i sacrifizi (cioè: il « costo reale di produzione ») fatti dai produttori (1).

Può essere che egli non abbia veduta la piena portata di quanto faceva ed è certo che questa importanza non fu intesa da molti dei suoi seguaci. Nondimeno l'opera economica migliore che comparve dopo la *Wealth of Nations* differisce da quella anteriore per una più chiara visione del modo col quale si bilanciano e si ponderano per mezzo della moneta il desiderio di possedere una cosa da una parte, e dall'altra i varî sforzi e i varî sacrifizî che per via diretta od indiretta concorsero a compierla. Per quanto siano importanti i passi che altri fecero in questo senso, il progresso che fece Adamo Smith fu così grande, che fu realmente lui ad aprire questo nuovo punto di vista, ed a fare così epoca. In ciò lui e gli economisti che vennero prima e dopo di lui non inventarono una nuova nozione accademica; essi soltanto diedero determinatezza e precisione a nozioni che sono famigliari nella vita comune. Infatti l'uomo comune, sprovvisto di consuetudini mentali analitiche, facilmente è tratto a considerare che il denaro misuri i moventi e le felicità in modo più preciso ed esatto di quanto avvenga realmente; e ciò in parte perchè egli non considera guari il modo con cui tale misurazione si opera.

Il linguaggio economico sembra tecnico e meno reale di quello della vita comune. In verità però è più reale perchè più accurato e perchè tiene maggiormente conto delle differenze e delle difficoltà (2).

26. — Lo studio dei fatti fu portato innanzi da Young, Eden, Malthus, Tooke ed altri. — Nessuno tra i contemporanei, e tra gli immediati successori di Adamo Smith ebbe mente così vasta e così ben equilibrata come la sua. Essi però fecero opera eccellente, dedicandosi ciascuno a qualche classe di problemi, ai quali si sentì attratto dalla speciale inclinazione del suo genio o dai particolari eventi del tempo in cui scrisse. Durante il resto del secolo XVIII i principali scritti economici furono storici

(1) I rapporti tra il Valore ed il Costo di produzione sono stati indicati dai Fisiocrati e da molti scrittori precedenti, tra i quali possono ricordarsi Harris, Cantillon, Locke, Barbon, Petty; ed anche va nominato Hobbes, che suggerì, sebbene vagamente, che l'abbondanza dipende dal lavoro e dall'astinenza applicati dall'uomo nell'elaborare ed accumulare i doni della natura così in terra come in mare: *proventus terrae et aquae, labor et parsimonia.*

(2) Vedi sotto cap.V. — Adamo Smith vide che, mentre la scienza economica è basata sullo studio dei fatti, questi sono così complessi, che generalmente non possono dare alcun insegnamento diretto; ma essi debbono essere interpretati per mezzo di accurati ragionamenti ed analisi. E, come Hume disse, « la *Ricchezza delle Nazioni* è tanto illustrata da fatti curiosi che deve attirare la pubblica attenzione ». Questo è esattamente quel che Adamo Smith fece; rare volte tentò di dimostrare una cosa con minuta induzione o con la storia. I dati delle sue prove furono principalmente fatti che eran nella cerchia delle conoscenze di ciascuno, fatti fisici, mentali, morali. Ma egli illustrava le sue argomentazioni con fatti istruttivi e curiosi; così diede ad esse vita e forza, e fece sentire ai suoi lettori che essi stavano trattando problemi del mondo reale, non con delle astrazioni; e il suo libro, sebbene non ben disposto, è tuttavia un modello di metodo.

Digitized by Google

o descrittivi, e si riferirono alle condizioni delle classi lavoratrici, specialmente nei distretti agricoli. Arturo Young continuò gli inimitabili ricordi dei suoi viaggi; Eden scrisse una storia dei poveri, che servì e da base e da modello a tutti i successivi storici dell'industria; mentre Malthus mostrò, mediante accurata indagine storica, quali fossero le forze che in fatto avevano regolato il crescere della popolazione in differenti tempi e luoghi.

In complesso però il più influente fra gli immediati successori di Adamo Smith fu il Bentham. Poco scrisse egli stesso sull'Economica, ma egli giunse molto innanzi nel dare l'intonazione alla nascente scuola di economisti inglesi del principio del secolo XIX. Egli fu un logico implacabile ed avverso a tutte le restrizioni e regolamentazioni di cui non si potesse dare una ragione ben chiara; e le sue spietate richieste che esse dovessero giustificare l'esistenza loro ricevevano appoggio dalle circostanze del tempo. L'Inghilterra erasi acquistata la sua posizione unica nel mondo per la sua rapidità nell'adattarsi ad ogni nuovo movimento economico; mentre alle nazioni dell'Europa Centrale, la loro aderenza a metodi invecchiati, aveva impedito di approfittare delle loro grandi risorse naturali. Gli uomini di affari inglesi perciò furono proclivi a ritenere che l'influenza della consuetudine e del sentimento negli affari era dannosa, che essa almeno in Inghilterra era già diminuita, andava diminuendo, e sarebbe affatto svanita; ed i discepoli del Bentham non tardarono a concludere che essi non dovevano affaticarsi troppo intorno alla consuetudine: si contentarono di discutere le tendenze delle azioni umane, nella supposizione che ciascuno fosse sempre pronto a cercare quale fosse la condotta migliore per promuovere il suo interesse e che ciascuno fosse libero e pronto a seguirla (1).

Dunque v'è una certa giustizia nelle accuse sovente lanciate contro gli economisti inglesi degli inizî del secolo, che essi abbiano trascurato di cercare con sufficiente cura se non potesse darsi più vasto campo all'azione collettiva, contrapposta all'individuale negli affari sociali ed economici; che abbiano esagerato la forza della concorrenza e la sua rapidità di azione; e v'è un po' di fondamento, sebbene leggerissimo, all'accusa che l'opera loro è contaminata da una certa durezza di forme ed anche asprezza di temperamento. Questi errori in parte son dovuti all'influenza diretta del Bentham, altri allo spirito dell'età di cui egli fu un rappresentante. Ma

(1) Un'altra maniera con cui egli influì sui giovani economisti che lo circondavano era il suo appassionato desiderio di sicurezza. Egli era invero un ardente riformatore; era nemico di ogni artificiale divisione tra differenti classi di uomini; egli dichiarava con enfasi che la felicità di qualsiasi uomo era altrettanto importante che quella di un altro, e che lo scopo di tutte le azioni dovesse essere l'accrescimento della somma totale di felicità; egli ammetteva che, a parità delle altre condizioni, questa somma totale sarebbe stata tanto maggiore quanto più la ricchezza fosse stata equamente distribuita. Nondimeno fu così invasa la sua mente dal terrore per la Rivoluzione francese, e così gravi erano i mali che egli attribuiva al minimo attacco alla sicurezza che, ardito analizzatore qual'era, sentì egli stesso ed inculcò nei suoi discepoli una reverenza quasi superstiziosa per le esistenti instituzioni riguardo alla proprietà privata.

Digitized by Google

furono in parte dovuti anche al fatto che gli studî economici erano ancora in gran parte nelle mani di uomini la cui forza più che in pensieri filosofici era riposta in energiche azioni.

27. — Molti degli economisti inglesi del principio di questo secolo ebbero una tendenza assai spiccata verso rapide generalizzazioni e ragionamenti deduttivi; essi nondimeno conobbero bene gli affari e studiarono la condizione delle classi operaie. — Uomini di Stato e mercanti si occuparono di nuovo dei problemi della moneta e del commercio estero con energia anche maggiore di quella da essi usata quando tali quistioni eransi per la prima volta poste innanzi nel primo periodo del grande mutamento economico alla fine del medio evo. Potrebbe a prima vista sembrar probabile che il loro contatto con la vita reale, la loro grande esperienza, e la vasta conoscenza dei fatti li avrebbero condotti a prendere un'ampia visione della natura umana e fondare i ragionamenti loro su di una larga base. Ma l'addestramento della vita pratica porta spesso ad una troppo rapida generalizzazione dell'esperienza personale.

Finchè si tennero bene nel campo loro l'opera da essi compiuta fu eccellente. La teoria monetaria è appunto quella parte della scienza economica in cui poco danno può derivare dal trascurare di tener molto conto di qualsiasi movente umano che non sia il desiderio della ricchezza; ed ivi la brillante scuola della argomentazione deduttiva condotta dal Ricardo si trovò sul terreno saldo (1).

Poi gli economisti si volsero alla teoria del commercio estero, e dissiparono molti difetti lasciativi da Adamo Smith. Non esiste altra parte della Economica — eccezion fatta della teoria della moneta — che rientri così da presso nel campo della pura argomentazione deduttiva. È vero che una completa discussione della politica del libero scambio deve tener conto di

(1) Egli è sovente qualificato quale un vero rappresentante del popolo inglese: ma ciò è proprio quello ch'egli non fu. La sua forte originalità costruttiva è la nota distintiva dei più alti genî di tutte le nazioni. Ma l'avversione sua alle induzioni, ed il suo diletto per le astrazioni si debbono non all'educazione inglese, ma, come osserva il Bagehot, all'origine sua semitica. Quasi tutti i rami di questa razza hanno avuto un genio speciale per le astrazioni, e molti di essi hanno avuto una tendenza per i calcoli astratti relativi al commercio della moneta ed ai suoi sviluppi moderni. Non v'ha alcun economista veramente inglese il cui metodo rassomigli a quello del Ricardo; la sua abilità di incamminarsi senza inciampo per intricati sentieri per giungere a nuovi ed inattesi risultati non fu mai da alcuno sorpassata. Ma è difficile, anche per un inglese, seguire le sue orme; ed i suoi critici stranieri non son riusciti a scoprire la portata e l'intento dell'opera sua. Poichè egli non si spiega mai; giammai mostra qual'è il suo proposito quando svolge prima una ipotesi e poscia un'altra, nè come sia possibile, combinando appropriatamente i risultati delle differenti ipotesi, affrontare una grande varietà di questioni pratiche.

Egli scrisse originariamente non per le stampe, ma per risolvere i dubbî suoi, e forse di pochi amici, su punti di speciale difficoltà. Questi amici erano come lui uomini d'affari con un'ampia conoscenza dei fatti della vita e questa è una delle cause della sua preferenza per gli ampî principî consoni con un'esperienza generale alle induzioni particolari da gruppi scelti di fatti. Ma il suo sapere era unilaterale; egli intendeva il mercante, non l'operaio (V. nota in fine del Libro V).

Digitized by Google

molte considerazioni non strettamente economiche; la maggior parte di queste però (sebbene importanti per i paesi agricoli e specialmente per le nuove contrade) poca portata avevano nel caso dell'Inghilterra.

Durante tutto questo tempo lo studio dei fatti economici non fu trascurato in Inghilterra. Gli studî statistici di Petty, Arturo Young, Eden ed altri, furono abilmente continuati da Tooke, McCulloch e Porter. E sebbene possa esser vero che nei loro scritti è data una indebita prominenza a quei fatti che erano di interesse diretto per i mercanti ed altri capitalisti, lo stesso non può dirsi della ammirevole serie di inchieste parlamentari sulle condizioni delle classi operaie compiute grazie all'influenza degli economisti. Invero le raccolte di dati statistici, sì pubbliche che private, e le storie economiche prodotte in Inghilterra alla fine del secolo passato ed agli inizî di questo, possono giustamente riguardarsi come l'origine degli studî storici e statistici sistematici nell'economia.

Nondimeno vi fu una certa ristrettezza nell'opera loro. Il loro studio fu veramente storico, ma, per lo più, non « comparativo ». Hume, Adamo Smith, Arturo Young ed altri furono sì condotti dal loro genio istintivo e dall'esempio del Montesquieu a confrontare occasionalmente i fatti sociali delle differenti età e contrade, ed a trarre ammaestramento dal confronto. Ma nessuno aveva afferrato il concetto dello studio storico comparativo con piano sistematico. Perciò gli scrittori di quel tempo, abili e solerti come furono nelle loro ricerche sui fatti del tempo loro, lavorarono piuttosto a caso. Essi trascurarono interi gruppi di fatti che ora noi vediamo essere di vitale importanza e spesso mancarono di fare il miglior uso di quelli che avevano raccolti. E questa ristrettezza fu resa più intensa allorchè dalla raccolta dei fatti passarono ai generali ragionamenti sopra di essi.

28. — Gli accennati economisti inglesi però non tennero abbastanza conto della dipendenza del carattere dell'uomo dalle circostanze. Influenza delle aspirazioni socialiste in tale riguardo. — Per il desiderio di semplicità di argomentazioni, Ricardo ed i suoi seguaci spesso parlarono come se considerassero l'uomo come una quantità costante, nè si affaticarono abbastanza a studiarne le variazioni. Le persone che essi più conobbero furono uomini della *city*; e talvolta si espressero con tanta poca cura da far ritenere che gli altri inglesi dovessero essere molto simili agli uomini che essi conobbero nella *city*.

Essi sapevano bensì che gli abitanti di altri paesi avevano delle particolarità degne di studio; ma sembra che considerassero tali diversità come superficiali, e rimovibili certamente, appena le altre nazioni fossero giunte a conoscere quella via migliore che gli Inglesi eran pronti ad indicare loro. La medesima tendenza mentale che indusse i giuristi inglesi ad imporre agli Indù la legge civile inglese, indusse gli economisti inglesi ad esplicare le teorie loro colla supposizione tacita che il mondo fosse tutto abitato da persone della *city*. E ciò, sebbene fosse poco dannoso finchè essi trattarono della moneta e del commercio estero, li condusse

Digitized by Google

fuori di via nel trattare delle relazioni tra le varie classi industriali, e li spinse a parlare del lavoro come di una merce, senza badare a porsi dal punto di vista dell'operaio e senza insistere sulle concessioni che debbono farsi, sul conto in cui devono tenersi le sue passioni umane, i suoi istinti e le abitudini sue, le sue simpatie ed antipatie, le gelosie e la solidarietà di classe, il bisogno di istruzione, e le opportunità per una libera ed energica azione. Perciò essi attribuirono alle forze della domanda e dell'offerta una azione più meccanica e regolare di quella che si trovi nella vita reale, ed enunciarono leggi sui profitti e sui salarî che non valevano nemmeno per l'Inghilterra dei tempi loro (1).

Ma il loro errore più essenziale si fu di non scorgere come le abitudini e le istituzioni industriali sono soggette a mutamenti. E specialmente essi non videro che la povertà del povero è la prima causa di quella debolezza ed improduttività che son causa della povertà stessa; essi non ebbero la fede, che nutrono invece gli economisti moderni, nella possibilità di un grande miglioramento nelle condizioni delle classi operaie.

La perfettibilità dell'uomo era invero stata asserita dai socialisti. Ma le loro vedute si basavano su poco studio storico e scientifico, e furono espresse con una stravaganza che provocò il disprezzo degli economisti pratici del tempo.

I socialisti non studiarono le dottrine che presero ad attaccare; e non fu difficile dimostrare che essi non avevano compreso la natura e l'efficacia della esistente organizzazione economica della società. Perciò gli economisti non si preoccuparono di studiare con diligenza nessuna delle loro dottrine, e tanto meno le loro speculazioni sulla natura umana (2).

Ma i socialisti erano uomini che sentivano intensamente e conoscevano qualcosa dei moventi nascosti delle azioni umane di cui gli economisti non avevano tenuto conto. Tra le loro selvatiche rapsodie si celavano sagaci osservazioni e fecondi suggerimenti da cui filosofi ed economisti molto avevano da apprendere. Ed a poco a poco l'influenza loro cominciò a contare. Assai deve ad essi il Comte; e la crisi nella vita di John Stuart

---

(1) Quanto ai salarî vi furono anche alcuni errori logici nelle conclusioni che essi desumevano dalle loro stesse premesse. Questi errori, ove se ne rintracci l'origine, son poco più che inesatti modi di espressioni. Ma essi furono con ardore raccolti da quelli che poco curavansi dello studio scientifico dell'Economica, ma solo si curavano di citarne le dottrine per tener al loro posto le classi operaie; e forse nessuna altra grande scuola di pensatori ha mai sofferto tanto per il modo con cui i suoi « parassiti » (per usare un termine applicato loro comunemente in Germania) protestando di semplificare le loro dottrine economiche le hanno di fatto enunciate in realtà senza le condizioni richieste per dar loro il pregio della verità.

(2) Un'eccezione parziale va fatta per Malthus, i cui studî sulla popolazione furono suggeriti dal saggio di Godwin. Egli però non appartenne propriamente alla scuola Ricardiana, nè fu uomo di affari. Mezzo secolo dopo Bastiat — lucido scrittore, ma non profondo pensatore — sostenne la strana dottrina che la organizzazione naturale della società sotto l'influsso della concorrenza non solamente è la migliore praticamente effettuabile, ma anche la migliore teoricamente concepibile.

Digitized by Google

Mill, come egli stesso dice nella sua autobiografia, ebbe origine dalla lettura dei loro scritti.

29. — Influenza degli studî biologici. John Stuart Mill. Caratteristiche dell'opera moderna. — Allorchè veniamo a confrontare la visione moderna del problema vitale della distribuzione della ricchezza con quella prevalsa negli inizî del secolo, troviamo che al di sopra di ogni mutamento nei particolari, e di ogni miglioramento nell'accuratezza scientifica del ragionamento, c'è un mutamento fondamentale nel modo di trattar la materia; poichè mentre prima gli economisti ragionavano come se il carattere e la produttività dell'uomo fossero da considerarsi quasi quantità costanti, gli economisti moderni tengono sempre dinanzi alla mente il fatto che essi sono il prodotto delle circostanze in cui l'uomo ha vissuto. Questo cangiamento nel punto di vista economico è dovuto in parte al fatto che i cangiamenti avvenuti nella natura umana durante gli ultimi cinquant'anni sono stati così rapidi da richiamare a forza l'attenzione; in parte all'influenza diretta di singoli scrittori, socialisti e non socialisti; ed in parte all'influenza diretta di un simile mutamento in alcuni rami delle scienze naturali.

Al principio di questo secolo il gruppo di scienze fisico-matematiche era in una fase ascendente; e queste scienze, così diverse le une dalle altre, hanno questo di comune, che il loro soggetto è costante ed immutato in tutti i paesi ed in tutte le età. Il progresso delle scienze era famigliare alla mente degli uomini, ma lo sviluppo della materia che ne costituiva l'oggetto era loro ignoto. Col trascorrere del secolo il gruppo delle scienze biologiche andò innanzi lentamente, e si poterono acquisire più chiare idee sull'indole dello sviluppo organico. Si apprese che se l'oggetto di una scienza passa per diversi stadî di sviluppo, le leggi che si applicano ad uno stadio raramente si adatteranno senza modificazioni agli altri; le leggi della scienza devono avere uno sviluppo corrispondente a quello delle cose di cui esse trattano. L'influenza di questo nuovo concetto gradualmente si estese alle scienze che si riferiscono all'uomo; ed essa si mostrò nelle opere di Goethe, Hegel, Comte ed altri.

Infine le speculazioni biologiche fecero un gran passo in avanti; le scoperte in quel campo affascinarono l'attenzione del mondo come già negli anni addietro avevan fatto quelle nella fisica; e vi fu un considerevole mutamento nell'intonazione delle scienze morali e storiche. L'Economica fu partecipe del generale movimento, e ogni anno maggiore attenzione va consacrando alla pieghevolezza della natura umana, ed al modo con cui il carattere dell'uomo influisce sui metodi prevalenti di produzione, distribuzione e consumo della ricchezza e ne è influito. La prima importante indicazione del nuovo movimento apparve nell'opera mirabile di John Stuart Mill, *Principles of Political Economy* (1).

(1) Giacomo Mill aveva educato suo figlio ai più rigidi dogmi di Bentham e Ricardo, ed aveva infuso nella sua mente un grande amore per la chiarezza e la precisione. E nel 1830 John Mill scrisse un saggio sul metodo economico in cui proponeva di dare una accresciuta rigidezza di lineamenti alle astrazioni della scienza. Egli affrontava l'assunto

Digitized by Google

I seguaci di Mill continuarono il suo movimento di allontanamento dalla posizione tenuta dagli immediati seguaci del Ricardo; e l'elemento umano come distinto dall'elemento meccanico, prende un posto sempre più prominente nel campo economico. Il nuovo indirizzo, a non nominare scrittori viventi, si mostrava nell' indagine storica del Cliffe Leslie, e nell'opera multilaterale di Bagehot, Cairnes, Toynbee ed altri; ma sopra tutto nell'opera del Jevons, il quale si è assicurato un posto eminente nella storia economica, per la rara unione di molte varie qualità dell'ordine più elevato.

Un più alto concetto del dovere sociale spargesi per ogni dove. Al Parlamento, nella stampa, nel pulpito, lo spirito di umanità parla più distinto ed ardente. Mill e gli economisti che lo hanno seguìto han dato impulso a questo movimento generale ed alla loro volta ne risentirono l'impulso. Parte per questa ragione, parte in conseguenza del moderno sviluppo della storia, lo studio dei fatti è stato più ampio e fisolofico. È ben vero che il lavoro storico e statistico di alcuni dei primi economisti è stato sorpassato raramente — se pur lo è stato. Ma molte informazioni che non erano a portata loro sono ora accessibili a ciascuno; e gli economisti che non hanno nè la famigliarità che il McCulloch aveva con gli affari pratici, nè il suo vasto sapere storico, possono avere una visione delle relazioni della dottrina economica coi veri fatti della vita più ampia e chiara della sua. In ciò essi sono stati aiutati dal miglioramento generale avvenuto nei metodi di tutte le scienze, compresa la storia.

Così in ogni guisa i ragionamenti fatti nel campo economico sono ora più esatti di prima, e le premesse assunte in ogni indagine son poste con più rigida precisione di prima. Ma questa maggiore esattezza di pensiero è in parte distruttiva nella sua azione; essa mostra che molte delle vecchie applicazioni dei ragionamenti generali non erano valide, perchè nessuna cura era stata presa di pensare a tutte le supposizioni implicate nel ragionamento e di vedere se esse potevano convenientemente farsi nei casi in discussione. Ne risultò che furono distrutti molti dogmi che erano apparsi semplici unicamente perchè espressi alla buona, ma che, per quella stessa ragione, servivano di corazza della quale i contendenti (specialmente

---

tacito del Ricardo, che nessun motivo di azione all'infuori del desiderio di ricchezza dovesse esser molto considerato dall'economista; riteneva un tale assunto dannoso, ove non fosse ben distintamente enunciato, ma non più oltre; e faceva una mezza promessa d'un trattato che sarebbe stato basato deliberatamente ed apertamente su di esso. Non tenne però la promessa. Un cambiamento era avvenuto nel suo modo di pensare e nell'intonazione del suo sentimento prima che nel 1848 pubblicasse la sua grande opera. La denominò *Principî di Economia Politica, con alcune loro applicazioni alla Filosofia Sociale* [è importante osservare che egli non disse: *ad altri rami della Filosofia Sociale;* cfr. Ingram, *History,* pag. 154], e non vi fece alcun tentativo per distinguere con rigidi tratti quei ragionamenti che suppongono che l'unico movente dell'uomo sia il conseguimento della ricchezza dai ragionamenti che non suppongono ciò. Tale cambiamento nell'attitudine sua fu una parte di quei grandi mutamenti che avvennero nel mondo che lo circondava, sebbene egli non fosse ben consapevole di tutta l'influenza ch'essi esercitavano su di lui.

Digitized by Google

della classe capitalista) si armavano per la lotta. A prima vista potrebbe sembrare che quest'opera distruttiva avesse diminuito il valore dei processi di ragionamento generale nell'economia; ma in realtà ebbe il risultato opposto. Essa ha sbarazzato il campo per un nuovo e più potente macchinario che continuamente e pazientemente si va costruendo. Ci ha messi in grado di avere una più ampia visione della vita, di procedere con più sicurezza, sebbene più lentamente, di esser più scientifici e molto meno dommatici di quei buoni e grandi uomini che sostennero il primo cozzo della battaglia con le difficoltà dei problemi economici, ed alla cui opera di pionieri dobbiamo la maggiore agevolezza del nostro cammino.

Forse il mutamento può riguardarsi come un passaggio da quel primo stadio di sviluppo del metodo scientifico in cui le operazioni della natura sono rappresentate come semplificate convenzionalmente allo scopo di renderle descrivibili con brevi e facili frasi, a quel più alto stadio in cui esse sono più accuratamente studiate, e rappresentate con maggior approssimazione alla realtà anche a costo d'una certa perdita di semplicità, determinatezza ed apparente lucidezza. Conseguentemente il ragionamento generale nell'Economica ha fatto un progresso più rapido, ed ha acquistato in questa generazione, in cui è soggetto ad ostile critica ad ogni passo, una posizione più ferma di quando era al sommo della popolarità e l'autorità sua raramente veniva messa in dubbio.

Fino ad ora abbiam tenuto dietro al progresso recente solo dal punto di vista dell'Inghilterra; ma il progresso in questa non fu che un lato d'un più ampio movimento che si estese a tutto il mondo occidentale.

30. — Economisti di altri paesi. — Gli economisti inglesi hanno avuto molti seguaci e molti critici all'estero. La scuola francese ha avuto uno sviluppo continuo dopo i suoi grandi pensatori nel secolo XVIII, ed ha evitato molti errori e molte confusioni (specialmente riguardo alle mercedi) comuni tra gli economisti inglesi di second'ordine. Dal tempo di Say in giù essa ha compiuto molto lavoro utile. Nel Cournot ebbe un pensatore costruttivo del più alto genio; mentre Fourier, St. Simon, Proudhon e Louis Blanc han fatto molte delle più pregevoli e ad un tempo molte delle più bizzarre proposte del socialismo.

Il maggior progresso relativo negli anni recenti è forse quello che s'è fatto in America. Una generazione fa, la « scuola americana » si supponeva consistere tutta nel gruppo di protezionisti che avevano a capo Carey. Ma vanno sorgendo in America nuove scuole di pensatori vigorosi; e vi sono indizî che l'America è sulla via di prendere nel pensiero economico quella posizione predominante che già prese nella pratica economica.

La scienza economica mostra segni di rinnovato vigore in due antiche sue sedi: l'Olanda e l'Italia. E più specialmente il lavoro analitico degli economisti Austriaci attira molta attenzione in tutti i paesi.

Complessivamente però il più importante lavoro economico compiuto in questo secolo sul continente è quello della Germania. Pur ricono-

Digitized by Google

scendo il primato di Adamo Smith, gli economisti Tedeschi si sono irritati più degli altri contro quella che consideravano come ristrettezza e superbia insulare della scuola ricardiana. Essi specialmente s'impermalirono pel modo col quale i difensori inglesi del libero commercio tacitamente supponevano che una proposizione stabilita riguardo ad un paese industriale quale l'Inghilterra potesse riferirsi senza modificazioni a paesi agricoli. Il brillante genio ed il nazionale entusiasmo del List rovesciarono questa presunzione; egli mostrò come i ricardiani avessero tenuto in poco conto gli effetti indiretti del libero commercio. Non gran danno potevasi fare trascurandoli sin che si trattava dell'Inghilterra; ivi infatti gli effetti indiretti erano in gran parte benefici e si aggiungevano così alla forza degli effetti diretti.

Ma egli mostrò che in Germania ed anche più in America molti degli effetti indiretti del libero commercio erano dannosi, ed affermò che questi mali sorpassavano i beneficî diretti che esso arrecava. Molti dei suoi argomenti non erano validi, ma molti erano buoni; e siccome gli economisti inglesi sprezzantemente rifiutarono loro una paziente discussione, uomini abili ed amanti del bene pubblico, colpiti dalla forza degli argomenti che eran veri, si adattarono ad usare a scopo di agitazione popolare altri argomenti non scientifici i quali però con maggior vigoria facevano appello alle classi lavoratrici.

I fabbricanti americani adottarono il List come loro difensore, ed il principio della sua fama, ed insieme della sistematica difesa delle dottrine protezioniste in America, data dalla estesa circolazione fra loro di un trattato popolare da lui scritto per essi (1).

I Tedeschi amano dire che i Fisiocrati e la scuola di Adamo Smith non apprezzarono al giusto valore l'importanza della vita nazionale; che essi tendevano a sacrificarla da una parte ad un egoistico individualismo, e dall'altra ad uno zoppo cosmopolitismo filantropico. I Tedeschi sostengono che il List rese un grande servigio stimolando un sentimento di patriottismo che è più generoso di quello di individualismo, e più gagliardo e definito di quello di cosmopolitismo. Può esservi dubbio se le simpatie cosmopo-

(1) È stato già osservato che il List trascurò la tendenza dei moderni mezzi di comunicazione a rendere contemporaneo lo sviluppo di differenti nazioni. Il suo fervore patriottico pervertì in molteplici modi il suo giudizio. I Tedeschi però porsero avidamente orecchio alla sua tesi che ogni paese doveva attraversare gli stessi stadî di sviluppo che erano stati attraversati dall'Inghilterra o che questa aveva protetto le sue manifatture quando era nel periodo di transizione dallo stato agricolo allo stato manifatturiero. Egli ebbe un sincero desiderio di verità; il suo metodo era in armonia con il metodo comparativo di indagine che è ora seguìto con vigore da tutte le classi di studiosi della Germania, ma più specialmente dagli storici o dai giuristi; e l'influenza diretta ed indiretta del suo pensiero è stata assai grande. Le sue *Outlines of a New System of Political Economy* apparvero in Filadelfia nel 1827, e *Das nationale System der Politischen Oekonomie* nel 1840. È discusso se il Carey debba molto al List. Sulle relazioni generali tra le loro dottrine vedi KNIES, *Politische Oekonomie*, ed. 2ª, pag. 440 e seguenti.

Digitized by Google

lite dei Fisiocrati e degli economisti inglesi siano state così forti come i Tedeschi ritengono. Ma è indubitato che la recente storia politica della Germania ha influito sull' intonazione dei suoi economisti nel senso del nazionalismo. Circondata da forti ed aggressivi eserciti, la Germania può esistere soltanto coll'aiuto di un ardente sentimento nazionale; e gli scrittori tedeschi hanno ardentemente, forse troppo ardentemente, insistito nel sostenere che i sentimenti altruistici hanno un campo di azione più limitato nelle relazioni economiche tra paesi che in quelle tra individui.

Ma, sebbene nazionali nelle simpatie loro, i Tedeschi sono nobilmente internazionali nei loro studi; essi han conquistato il primato negli studi « comparativi » dell'Economica al pari che della storia generale. Essi han posto gli uni accanto agli altri i fenomeni sociali ed industriali di varî paesi, e di varie epoche; li han disposti in modo che essi si illuminano e si interpretano a vicenda e li hanno tutti studiati in rapporto colla suggestiva storia della giurisprudenza (1). L'opera di alcuni pochi membri di questa scuola pecca di esagerazione ed anche di un gretto disprezzo per i ragionamenti della scuola del Ricardo, la cui portata e il cui scopo essi non sono riusciti ad intendere, e ciò ha condotto a molte amare e sterili controversie. Ma, quasi senza eccezione, i capi della scuola non furono partecipi di tal ristrettezza. Difficile sarebbe esagerare il valore dell'opera loro e dei loro compagni di altri paesi nel tracciare ed esplicare la storia delle abitudini ed istituzioni economiche. Questa è una delle grandi opere dell'età nostra ed un'aggiunta importante alla nostra ricchezza reale. Essa ha contribuito più che quasi ogni altra cosa ad allargare le nostre idee, ad accrescere la nostra conoscenza di noi stessi e ad aiutarci a comprendere il piano centrale, per dir così, del Divino governo del mondo.

Gli economisti di Germania diedero la loro maggiore atttenzione allo svolgimento storico della scienza ed alle applicazioni sue alle condizioni della vita sociale e politica della Germania, specialmente ai doveri economici della burocrazia tedesca. Ma, condotti dal brillante genio di Hermann, essi han fatto accurate e profonde analisi che molto aggiungono al nostro sapere ed hanno esteso di molto i limiti della teoria economica (2).

---

(1) La eccellenza può forse essere in parte attribuita alla unione degli studi economici e legali nelle facoltà che guidano a molte carriere nella Germania come in altri paesi del continente. Uno splendido esempio di ciò si ha nei contributi del prof. Wagner alla scienza economica.

(2) In tali materie, gli Inglesi, i Tedeschi o gli Austriaci, ed anzi ogni nazione reclama per sè più di quanto le altre siano disposte a concedere. Ciò avviene in parte per la ragione che ciascuna nazione ha le sue proprie virtù intellettuali e non le trova negli scritti degli stranieri, mentre non intende proprio i lamenti che le altre muovono rispetto alle sue mancanze. Ma la ragione principale è che, poichè una nuova idea sorge in generale a gradi, è spesso svolta da più nazioni allo stesso tempo; ciascuna di quelle nazioni è probabile che la reclami per sè e così non apprezzi al giusto l'originalità delle altre.

Digitized by Google

Il pensiero tedesco ha dato altresì un impulso allo studio del socialismo e delle funzioni dello Stato. Egli è da scrittori tedeschi, alcuni dei quali di origine ebraica, che il mondo ha ricevuto la maggior parte delle più radicali tra le recenti proposte per utilizzare la proprietà del mondo a beneficio della comunità con lieve riguardo agli esistenti incidenti di possesso. È ben vero che con più attenta indagine l'opera loro si mostra e meno originale e meno profonda di quanto a prima vista sembri; ma essa riceve gran forza dalla sua abilità dialettica, dal suo stile brillante, e, in qualche caso, dalla vasta sebbene traviata coltura storica.

Oltre ai socialisti rivoluzionari havvi in Germania un grande gruppo di pensatori che si diedero ad insistere sulla scarsa autorità che l'istituzione della proprietà privata nella sua forma presente può trarre dalla storia; ed a sollecitare con ampie basi scientifiche e filosofiche un novello riconoscimento dei diritti della società di fronte all'individuo. Le istituzioni politiche e militari del popolo tedesco hanno recentemente accresciuto la tendenza a fidar più sul Governo e meno sull'iniziativa individuale di quanto facciasi in Inghilterra. Ed in tutte le questioni relative alle riforme sociali, Inghilterra e Germania hanno molto da apprendere l'una dall'altra.

*
* *

Ma in mezzo a tutta la dottrina storica ed all'entusiasmo riformatore dell'età nostra, vi è pericolo che una parte difficile, ma importante della scienza economica, abbia a restar negletta. La popolarità di questa scienza ha in certa misura avuto tendenza a trascurare l'accuratezza e la rigorosità dei ragionamenti. La crescente prominenza di quella che si è detta visione biologica della scienza ha avuto tendenza a mandare in ultima linea i concetti di legge e di misurazione economica, quasi che siffatti concetti fossero difficili troppo e troppo rigidi per poter essere applicati all'organismo economico vivente e sempre mutantesi. Ma la Biologia stessa ci insegna che gli organismi vertebrati sono i più elevatamente sviluppati. L'organismo economico moderno è vertebrato, e la scienza che tratta di esso non deve essere invertebrata. Essa deve avere la delicatezza e la sensibilità di tocco che si richiedono per metterla in grado di adattarsi strettamente ai fenomeni reali del mondo; ma deve avere nondimeno una salda spina dorsale, costituita di accurati ragionamenti ed accurate analisi.

Digitized by Google

CAPITOLO V.

Il Campo dell'Economica [1]

SOMMARIO. — 31. Una scienza sociale unificata è desiderabile, ma impossibile ad ottenersi. Valore delle osservazioni del Comte e debolezza delle sue negazioni — 32. I limiti che gli antichi economisti inglesi assegnarono alla scienza loro furono troppo ristretti — 33. L'Economica si occupa principalmente, ma non esclusivamente, di quei moventi delle azioni umane che possono essere misurate colla moneta — 34. L'Economica ricerca generalmente risultati estesi, che poco risentano delle peculiarità individuali — 35. L'abitudine stessa dipende in larga parte da scelta deliberata — 36. I moventi economici non sono esclusivamente egoistici. Il desiderio del denaro non esclude altre influenze, e può esso stesso derivare da motivi nobili — 37. I modi di valutazione economica possono gradualmente estendersi a molte azioni filantropiche — 38. Gli stimoli verso l'azione collettiva sono di grande e crescente importanza per l'economista — 39. Gli economisti si occupano principalmente di un lato della vita umana; ma questa vita è quella di un uomo reale, non di un essere fittizio.

31. — Una scienza sociale unica è desiderabile ma impossibile ad ottenersi. Valore delle osservazioni del Comte e debolezza delle sue negazioni. — Vi sono alcuni i quali, insieme col Comte, ritengono che qualsiasi studio profittevole dell'azione dell'uomo nella società debba essere « coestensivo » con l'intiera scienza sociale. Essi, sostengono che tutti gli aspetti della vita sociale sono così intimamente connessi gli uni con gli altri, che deve reputarsi futile ogni studio speciale che sia fatto sopra uno solo di essi, e stimolano gli economisti ad abbandonare il loro *rôle* particolare, ed a dedicarsi al progresso generale di una scienza sociale unica e che abbracci tutto. Ma l'insieme delle azioni che un uomo compie nella società è troppo vasto e troppo vario per poter essere analizzato e spiegato dalla mente di un solo. A questa opera lo stesso Comte ed Erberto Spencer hanno contribuito con una vastità di sapere ed un'altezza di genio straordinarî; le loro ampie visioni e le loro idee suggestive hanno fatto epoca nella storia del pensiero; ma, ciò non ostante, difficilmente potrà dirsi che essi abbiano anche semplicemente cominciato la costruzione d'una scienza sociale unificata (2).

Finchè il genio greco, brillante ma impaziente, volle insistere a ricercare una singola base per la spiegazione di tutti i fenomeni fisici, le scienze fisiche fecero lento progresso; e quel rapido progresso che esse conseguirono nell'età moderna si deve alla scomposizione dei problemi generali nelle loro parti componenti. V'è senza dubbio una unità che soggiace a tutte le forze della natura; ma ogni qual volta si è fatto un progresso nello scoprirla, questo ha dipeso dalle cognizioni ottenute con un persistente studio specializzato non meno che da un'ampia visione occasionale del campo della

(1) Per una indagine più completa e più dettagliata di parecchi argomenti trattati in questo capitolo e nel seguente, vedi Dott. KEYNES, *Scope and Method of Political Economy*.

(2) Uno scopo meno ambizioso è stato più approssimativamente raggiunto in *Bau und Leben des Socialen Körpers* di SCHAEFFLE.

Digitized by Google

natura in complesso. Ed è necessario un simile lavoro paziente di dettaglio per fornire i materiali che possano permettere alle età future di intender meglio di quanto noi possiamo le forze che governano lo sviluppo dell'organismo sociale.

Ma d'altro canto devesi convenire appieno con il Comte che, anche nelle scienze fisiche, è dovere di quelli che dedicano l'opera loro principale ad un campo limitato, di tenersi in rapporti intimi e continui con quelli che sono impegnati nei campi vicini.

Quegli specialisti che non guardano mai al di là della cerchia dei loro studi sono facilmente soggetti a non veder le cose nella loro giusta proporzione; molto del sapere ch'essi mettono insieme è di uso relativamente piccolo; essi si affaticano intorno ai particolari di problemi già vecchi, che hanno perduto la maggior parte del loro significato, e che sono stati sostituiti da nuove questioni sòrte da nuovi punti di vista; nè riesce loro di ricevere quella grande luce che il progresso di ogni scienza getta per mezzo della comparazione e dell' analogia sulle scienze che la circondano. Per queste ragioni il Comte fece opera buona insistendo nel dire che la solidarietà dei fenomeni sociali deve render futile più nella scienza sociale che nella fisica l'opera degli esclusivi specialisti. Stuart Mill, pur convenendo in ciò con il Comte, continua con queste parole: — « Non ha probabilità d'essere un buon economista uno che non sia altro che economista: siccome i fenomeni sociali agiscono e reagiscono vicendevolmente gli uni sugli altri non è possibile intenderli bene separatamente; questo però non prova affatto che i fenomeni materiali ed industriali non siano essi stessi suscettibili di utili generalizzazioni, ma prova soltanto che tali generalizzazioni debbono essere di necessità relative ad una data forma di civiltà e ad un dato stadio del progresso sociale » (1).

32. — I limiti che gli antichi economisti inglesi assegnarono alla scienza loro furono troppo ristretti. — Questa è una valida risposta all'affermazione del Comte, che cioè una scienza economica indipendente sia priva di utilità. Ma essa non mostra che il campo assegnatole dal Mill e dai suoi predecessori sia esattamente il giusto. Ogni ampliamento di esso deve senza

(1) Mill, *On Comte*, pag. 82. La sua controversia con il Comte è ancora adesso degna di studio. Gli argomenti del Comte sono stati di recente riaffermati con gran forza ed eloquenza da Ingram; ma non sembra che essi sian riusciti a scuotere l'affermazione del Mill, che cioè il Comte, pur avendo ragione quando affermava, avesse torto quando negava. Questa osservazione può estendersi: sembrerebbe infatti che nella lunga controversia impegnatasi in Inghilterra, in Germania, e più recentemente in America, circa il metodo buono a seguirsi negli studi economici, ognuno avesse ragione quando affermava che un certo metodo era utile (questo metodo è stato generalmente il più adatto per quella parte del lavoro multilaterale dell'Economica a cui, chi lo sosteneva, si dedicava); ma ognuno aveva torto nel negare l'utilità degli altri metodi; i quali invero potevano non esser adatti per quegli scopi speciali a cui principalmente teneva fissa la mente, ma potevano probabilmente essere migliori del suo metodo favorito per altri scopi parimenti importanti. Su questo punto però ci fermeremo più a lungo nel capitolo seguente.

Digitized by Google

dubbio risolversi in un sacrificio di definitezza e precisione; e la perdita risultante può essere maggiore del guadagno ottenuto. Non è però necessario che ciò accada: e quello che occorre si è un principio generale che determini il punto, nell'ampliamento del campo economico, in cui la perdita crescente della precisione scientifica comincerebbe ad oltrepassare il guadagno derivante dalla maggiore realtà e completezza filosofica.

Dobbiamo allora ricercare quali sono i vantaggi per i quali la scienza economica, sebbene assai meno progredita delle scienze fisiche più avanzate, potè pure passare innanzi ad ogni altro ramo della scienza sociale. Perchè parrebbe ragionevole concludere che ogni ampliamento del campo della scienza, per il quale essa venga a corrispondere più strettamente ai fatti ed a tener conto dei più alti scopi della vita, costituisca un guadagno, purchè non tolga alla scienza quei vantaggi; ma che ogni estensione ulteriore oltre questo limite sia causa di perdita più che di guadagno.

33. — L'Economica si occupa principalmente, ma non esclusivamente di quei moventi delle azioni umane che possono esser misurati colla moneta. — Il vantaggio che l'Economica ha sopra gli altri rami della scienza sociale sembra derivare dal fatto che essa si occupa principalmente di quei desiderî, di quelle aspirazioni, di quelle altre passioni dell'umana natura, le cui manifestazioni esterne si mostrano come incentivi ad agire in una forma che facilmente si può misurare, e che perciò sono specialmente adatte ad essere trattate con il meccanismo scientifico. Si schiude una via ai metodi e alle prove scientifiche tosto che la forza dei moventi di una persona può essere misurata colla somma di denaro cui essa precisamente cederà per ottenere un soddisfacimento desiderato, od anche colla somma che precisamente è richiesta per indurla a sottomettersi ad una certa fatica (1).

Ma qui è necessaria una breve spiegazione. Noi non possiamo misurare direttamente ogni affezione della nostra mente; il più che possiamo fare si è di misurarlo indirettamente per mezzo del suo effetto. Nessuno può confrontare, nè misurare uno di fronte all'altro i proprî stati mentali in tempi diversi, e nessuno può misurare quelli di un'altra persona se non indirettamente e per mezzo di congetture per mezzo degli effetti prodotti.

Non è soltanto che alcune passioni appartengano alle qualità più elevate dell' uomo, ed altre a quelle più basse, e che per questo siano di genere diverso. Ma inoltre non v'ha alcun mezzo per confrontare direttamente tra di loro i piaceri o le pene puramente fisici; soltanto essi posson paragonarsi indirettamente per mezzo degli effetti; ed anche questo confronto è di necessità in certa misura congetturale, a meno che quelle

(1) J. S. Mill aveva già egli stesso indicato il centro della forza dell'Economica quando (*Logic*, libro VI, cap. IX, § 3) dice che nei fenomeni economici « la legge psicologica che più si trova in giuoco è la legge familiare che un guadagno maggiore è preferito ad uno minore »; ed egli sostiene che la scienza ha maggior presa nei fenomeni economici che negli altri fenomeni sociali perchè tratta di moventi facilmente commisurabili l'uno di fronte all'altro.

Digitized by Google

pene o quei piaceri si presentino contemporaneamente nella stessa persona. Non è possibile confrontare direttamente il piacere che provano due persone fumando, nè quello che in due momenti diversi prova fumando uno stesso fumatore. Ma se vediamo un uomo in dubbio se debba spendere pochi soldi in un sigaro ovvero in una tazza di tè, oppure per tornare a casa in carrozza invece che a piedi, possiamo allora seguire l'uso comune, e dire che, da ogni azione egli si aspetta un egual piacere. Un altro giorno può accadere che egli abbia la medesima quantità di denaro da risparmiare; però la sua disposizione può esser differente e forse può accadere che egli abbia in quel giorno parecchi modi di spendere il suo denaro traendo un godimento maggiore di quello che avrebbe provato nei giorni precedenti in qualunque modo lo avesse speso (1).

Se dunque vogliamo confrontare anche piaceri fisici, non dobbiamo farlo direttamente, ma indirettamente per mezzo degli incentivi che essi dànno ad agire. Se il desiderio di conseguire ciascuno de' due piaceri indurrà persone poste in circostanze simili a compiere ciascuna precisamente un'ora di lavoro straordinario; ovvero spingerà uomini dello stesso ceto e degli stessi mezzi a pagare uno scellino per esso, noi potremo allora dire che i due piaceri sono eguali pei nostri scopi, perchè i desiderî di conseguirli sono incentivi ugualmente forti all'azione per persone che apparentemente sono simili e si trovano in eguali condizioni (2).

Misurando così, come si fa nella vita ordinaria, uno stato mentale dalla sua forza motrice o all'impulso che esso dà ad agire, non viene introdotta alcuna nuova difficoltà dal fatto che alcuno dei moventi di cui dobbiamo tenere conto appartengano alle più alte qualità dell' uomo ed altri alle più basse.

Perchè, supponiamo per esempio, che la persona che vedemmo titubante fra varî piccoli piaceri per sè avesse pensato dopo un po' ad un povero infermo presso cui potrebbe passare andando a casa, e che fosse stata per un poco considerando se dovesse scegliere un piacere fisico per sè ovvero compiere un atto gentile e godere della gioia d'un altro. Man mano che il suo desiderio si volgerà ora all'una parte ora all'altra, avverranno cambiamenti nei suoi stati mentali, dei quali cambiamenti spetta allo psicologo l'analisi. Ma l'economista studia gli stati della mente attraverso le loro manifestazioni più che in sè medesimi; e se trova che essi, come incentivi ad agire, si contrabbilanciano, li considera *prima facie*

(1) A scopo di semplicità questo esempio si riferisce a cose consumate in un solo uso. Ma la maggior parte degli oggetti materiali di desiderio sono fonte più o meno duratura di piacere; e naturalmente il desiderio di avere uno di questi oggetti non è sempre accompagnato da un presentimento consapevole dei piaceri speciali che dall'uso di quell'oggetto deriveranno; tra questi piaceri va spesso dato un posto preminente al semplice diletto di possedere la cosa. Su questi punti però dovremo ritornare.

(2) Le obbiezioni che parecchi filosofi fanno al parlare di due piaceri come uguali in ogni circostanza, sembra applicarsi ad usi della frase che non son quelli che riguardano l'economista.

Digitized by Google

come eguali dal suo punto di vista. Senza dubbio non termina qui quello che a lui interessa. Anche per gli usi più limitati degli studî economici è importante sapere se i desiderî che prevalgono sono tali da concorrere a costituire un carattere forte e retto. E negli usi più ampî di questi studî, quando essi sono applicati a problemi pratici, l'economista, al pari di ogni altro, deve occuparsi degli scopi ultimi dell' uomo, e tener conto delle differenze nel valore reale tra i piaceri che stimolano con egual forza ad agire, ed hanno perciò eguali misure economiche. Lo studio di queste misure è soltanto il punto di partenza dell'Economica; ma è il punto di partenza (1).

---

(1) Disgraziatamente tuttavia è accaduto che l'uso abituale dei termini economici ha talvolta ispirato l' opinione che gli economisti assentissero al sistema filosofico dell' edonismo o dell'utilitarismo. Poichè, mentre essi hanno generalmente ammesso che i più grandi piaceri sono quelli che si provano nello sforzo di compiere il proprio dovere, hanno parlato di piaceri e di dolori come se costituissero i moventi di ogni azione, e si sono così sottoposti alla censura di quei filosofi, i quali per principio sostengono che il desiderio di compiere il proprio dovere sia cosa diversa dal desiderio di quel piacere che, se uno ci riflette, può ottenere dopo aver compiuto questo dovere: sebbene forse non possa essere incorretto designarlo come « soddisfazione di sè stesso » o « soddisfazione dell'io permanente ».

Così T. H. Green nei *Prolegomena to Ethics*, pagine 165-161, dice che il piacere che si trarrà dal compimento del proprio dovere « non può esser la causa determinante del desiderio, più che il piacere di soddisfare la fame possa esser la causa determinante di essa..... Quando l'idea di cui si ricerca la realizzazione non è quella di godere un certo piacere, il fatto che la soddisfazione propria è ricercata nello sforzo di realizzare l'idea dell'oggetto desiderato, non rende piacere l'oggetto del desiderio... L'uomo che affronta tranquillo una vita di sofferenze nell'adempimento di quella che egli considera come sua missione, non potrebbe tollerare di fare altrimenti. Il vivere così è il suo bene. Se egli potesse avere la consapevolezza di avere compiuto la sua missione, se potesse far conto di averla ben intesa (e probabilmente appunto in ragione dell' elevatezza del suo carattere non potrà farlo), egli troverebbe soddisfazione in tale consapevolezza e anche un certo piacere. Ma, supponendo che questo piacere fosse conseguito, solo le esigenze di una teoria potrebbero suggerire l'idea che quel così gran piacere compensa dei piaceri tralasciati e delle pene sofferte nella vita durante la quale esso fu raggiunto »; mentre ad altri pare ovvio che il dolore che si prova nel rifiutare deliberatamente il compimento del proprio dovere e vivere « secondo il proprio piacere », è minore di quel dolore che incontrerebbe vivendo nell'altro modo.

È vero che questo grande uso delle parole « pena » e « piacere » servì talvolta da ponte di passaggio dall'edonismo individualistico ad un completo *credo* etico, senza che si sia riconosciuta la necessità di introdurre una premessa maggiore indipendente; la quale parrebbe assolutamente necessaria, sebbene le opinioni circa la sua forma differiscano forse sempre. Alcuni la riguarderanno come l'imperativo categorico, altri come una semplice opinione che qualunque sia l' origine dei nostri istinti morali, il verdetto dell'esperienza dell'umanità ha indicato che la felicità vera non si ottiene senza il rispetto di sè stessi, e che questo rispetto di sè stessi si può raggiungere solo a condizione di sforzarsi a vivere in guisa da promuovere il progresso della razza umana.

Non è evidentemente còmpito dell' Economica di prendere parte alle controversie etiche; e dacchè per accordo generale tutti gli stimoli ad agire, in quanto sono desiderî consapevoli, possono esser detti, senza improprietà e brevità di termini, desiderî di « soddisfazione », può forse esser bene usare questa parola in luogo di « piacere » quando accada di riferirsi agli scopi di tutti i desiderî, appartengano essi alle

Digitized by Google

34. — L'Economica ricerca per le più risultati estesi, che poco risentano delle peculiarità individuali. — Vi sono poi da discutere parecchie altre limitazioni al misuramento dei moventi per mezzo della moneta. La prima di esse emerge dalla necessità di tener conto delle variazioni dalla quantità di piacere o di altra soddisfazione rappresentata dalla stessa somma di denaro per persone diverse ed in circostanze differenti.

Uno scellino può misurare un piacere (od altra soddisfazione) maggiore in un tempo che in un altro anche per la stessa persona, potendo essere per lui più o meno abbondante il denaro, e potendo variare la sua sensibilità (1).

E persone i cui precedenti sono simili e si trovano in condizioni esteriormente simili, possono esser toccate ciascuna in modo diverso da simili avvenimenti. Quando ad esempio una squadra di scolaretti di una città è mandata per un giorno di festa in campagna, è probabile che nemmeno due di essi provino un piacere proprio di egual genere o di pari intensità. Una stessa operazione chirurgica reca quantità diverse di dolore in diverse persone. Tra due genitori che siano quanto si può dire ugualmente affezionati alla loro prole, l'uno soffrirà nondimeno molto più dell'altro per la perdita di un figlio prediletto.

Taluni che in generale non sono molto sensibili, sono tuttavia in ispecial modo scucettibili per certi generi di piaceri e di dolore; mentre la diversità di indole ed educazione, la capacità totale di piacere o di dolore di un uomo è molto maggiore di quella di un'altra persona.

Perciò non sarebbe prudente il dire che due persone qualsiansi che abbiano uno stesso reddito traggano dall'uso di esso un egual beneficio, o che per una pari diminuzione di esso soffrirebbero un eguale dolore. Sebbene, quando si impone una tassa di una sterlina a due persone, ciascuna delle quali goda di un reddito annuo di 300 sterline, ciascuna rinuncierà a quel piacere od altra soddisfazione del valore di una sterlina di cui gli è meno doloroso privarsi, cio è a dire rinuncierà a quel piacere che per lui è rappresentato precisamente da una sterlina; pure l'intensità della soddisfazione perduta può non essere quasi uguale.

Ciò non ostante, se noi prendiamo medie sufficientemente estese, per modo che le particolarità dei singoli individui possano contrabbilanciarsi fra di loro, la quantità di denaro che verrà dedicata da persone che godono di uno stesso reddito per ottenere un beneficio o per evitare un danno sarà una buona misura di quel beneficio o di quel danno. Vi siano

---

più alte od alle più basse qualità della natura umana. La semplice antitesi di « soddisfazione » è « insoddisfazione »; ma sarà forse bene usare invece una parola più breve e non meno scolorita: « detrimento ».

Chi voglia può anche ricorrere alla interessante discussione fatta dal prof. MACKENZIE su *The relations between Ethics and Economics* nell'*International Journal of Ethics*, vol. III; e la sua *Introduction to Social Philosophy*; ma sembra che le sue opinioni siano anche più ferme di quelle del Green.

(1) Cfr. prof. EDGEWORTH, *Mathematical Physics*.

Digitized by Google

mille persone a Sheffield e mille a Leeds che godano di un reddito annuo di 100 sterline ciascuna: se viene imposta a tutte una tassa di una sterlina, si può esser sicuri che il minor piacere o quel qualsiasi altro danno che sarà causato da tale tassa a Sheffield sarà d'importanza quasi uguale che a Leeds; e qualunque fatto il quale faccia aumentare tutti i redditi di una sterlina metterà a disposizione di tutti piaceri od altri vantaggi equivalenti in ambedue le città. Questa probabilità diviene poi ancora maggiore se si tratta di tutti uomini adulti, occupati nella medesima industria, e che perciò siano presumibilmente alquanto simili in sensibilità, temperamento, gusti ed educazione. Nè la probabilità diminuisce molto se prendiamo per unità la famiglia e confrontiamo la perdita di piacere che risulta diminuendo di una sterlina il reddito di ciascuna di mille famiglie che in entrambe le città abbiano un introito di 100 sterline all'anno ciascuna.

Dobbiamo poi tener conto del fatto che per indurre una persona a pagare un dato prezzo per una certa cosa, sarà necessario, se la persona è povera, un incentivo maggiore di quello che è necessario se la persona invece è ricca.

Per un ricco uno scellino misura un piacere minore che per un povero. Un ricco che stia in forse se debba spendere uno scellino per un solo sigaro, mette in confronto, dentro la mente sua, piaceri più piccoli di quelli di un povero che sia indeciso se debba spendere uno scellino per una provvista di tabacco che gli durerà un mese. L'impiegato che guadagna 100 sterline all'anno farà a piedi le sue gite d'affari sotto una pioggia più dirotta che non l'impiegato che ne guadagna 300, poichè sei *pence* spesi nell'omnibus misurano un piacere più grande per il più povero che per il più ricco. Se il primo spende quella somma, soffrirà in seguito per la sua mancanza più del secondo. Il piacere che nella mente del più povero è misurato da sei *pence* è maggiore di quello che sia misurato da sei *pence* nella mente dell'altro più ricco.

Ma anche questa fonte di errore è diminuita quando possiamo considerare le azioni ed i moventi di grandi gruppi di persone. Se, ad esempio, sappiamo che un fallimento bancario ha fatto perdere 200.000 sterline ai cittadini di Leeds e 100.000 a quelli di Sheffield, possiamo ragionevolmente supporre che i danni causati a Leeds siano presso a poco doppi di quelli causati a Sheffield, a meno che non abbiamo qualche ragione speciale per ritenere che gli azionisti della banca di cui si tratta siano d'una classe più ricca nella prima città che nella seconda; o che la perdita di impiego causata da essa abbia colpito in proporzione diseguale le classi operaie delle due città.

La parte di gran lunga maggiore degli avvenimenti di cui gli economisti si occupano riguardano, in proporzioni pressochè uguali, tutte le differenti classi sociali. Di guisa che, se le misure in denaro dei piaceri causata da due eventi sono uguali, è ragionevole e conforme all'uso comune considerare come equivalenti nei due casi le due quantità di piacere. Ed inoltre, essendo probabile che il denaro sia adoperato per i più alti usi della

Digitized by Google

vita in proporzioni quasi uguali da due grandi gruppi di persone presi a caso da due parti qualsiasi del mondo occidentale senza speciale preferenza, si ha anche a prima vista una certa probabilità che eguali aumenti apportati alle loro risorse materiali dian luogo ad aumenti pressochè uguali nella pienezza della loro vita e nel progresso vero della umanità.

35. — L'abitudine stessa dipende in larga parte da scelta individuale deliberata. — Passando ad un altro punto, quando noi parliamo del misuramento d'un desiderio per mezzo dell'azione a cui quello è incentivo, non si deve supporre che ogni azione sia deliberata nè frutto di calcolo. Ciò perchè in questo riguardo, come in qualsiasi altro, l'Economica prende l'uomo tale quale è nella vita ordinaria; e nella vita ordinaria nessuno pondera anticipatamente gli effetti di ogni sua azione, sia che lo stimolo ad agire provenga dalla più elevata natura umana, sia che provenga dalla più falsa (1).

Alcuni sono di temperamento perverso, nè saprebbero rendere ragione, nemmeno a sè stessi, dei moventi della loro azione. Ma se un uomo è risoluto e riflessivo, anche i suoi impulsi sono il prodotto di consuetudini adottate più o meno deliberatamente. E, siano queste consuetudini l'espressione delle sue facoltà più elevate, o non lo siano; siano esse o meno i consigli della coscienza, la pressione delle relazioni sociali, o i diritti dei suoi bisogni corporali, egli dà loro un certo ordine di precedenza relativa senza riflettere ora, avendo già deliberatamente deciso in casi anteriori di dare loro quella precedenza relativa; la maggiore attrattiva di un ordine di azioni sopra gli altri, anche quando non risulti da calcoli fatti sul momento, è il prodotto di decisioni più o meno deliberate prese già prima in casi simili (2).

Orbene il lato della vita cui più si interessa l'Economica è quello in cui la condotta dell'uomo è più deliberata ed in cui più spesso egli calcola i vantaggi ed i danni di ogni sua azione particolare prima che ad essa si avvii; è inoltre quel lato della vita in cui, pur quando l'uomo segue l'abitudine ed il costume e procede momentaneamente senza calcolo, tuttavia è più certo che dette abitudini e detti costumi derivano da un esame rigoroso ed accurato dei vantaggi e degli svantaggi che le varie linee di condotta presentano (3).

---

(1) Ciò è specialmente vero per quel gruppo di piaceri che prendono talvolta il nome di « piaceri della caccia ». Essi non comprendono solo la lieve emulazione dei giuochi, dei passatempi, degli inseguimenti, delle corse, ma comprendono ancora le lotte più serie della vita professionale e d'affari; ed occuperanno buona parte dell'attenzione nostra nella discussione delle cause che governano i salari ed i profitti, e le forme dell'organizzazione industriale.

(2) Qualche cenno a queste abitudini e costumanze è stato già fatto nel Cap. II; e su ciò dovremo tornare verso la fine di questo trattato.

(3) In generale non vi sarà stato un conto formale come in un bilancio del pro e del contro; ma gli uomini, andando a casa dopo il lavoro giornaliero o nelle loro amichevoli adunanze, si saran detto l'un l'altro: « Non è stato bene agire in tal modo; sarebbe stato meglio operare questo », e così via. Quello che farà considerare un modo di agire più conveniente di un altro non sarà sempre necessariamente un guadagno egoistico o materiale; ed anzi spesso si sarà detto che « quantunque tale o tal'altro

Digitized by Google

È vero che, quando una usanza od abitudine sviluppatasi in un complesso di condizioni influisce in condizioni diverse non c'è un esatto rapporto tra lo sforzo ed il risultato che con esso si raggiunge. Ma nel mondo moderno, nel campo degli affari, tali abitudini scompaiono prestamente (1).

Così dunque la parte più sistematica delle vite degli uomini è generalmente quella per cui essi si guadagnano il sostentamento. L'opera di tutti coloro che sono in qualche modo occupati può venire esaminata accuratamente; vi si possono fare affermazioni generali, vagliate dai confronti con altre osservazioni; e si possono mettere insieme calcoli numerici sull'ammontare di moneta, ossia di potere generale d'acquisto che è necessario per dare a ciascuno uno stimolo sufficiente.

Inoltre l'avversione generale a posporre un piacere ed a risparmiare così il denaro per usi futuri, viene misurata dall'interesse sulla ricchezza accumulata, interesse che offre un incentivo esattamente sufficiente al risparmio per l'avvenire. Questa misura però presenta speciali difficoltà il cui studio deve posporsi.

Ed infine il desiderio di possedere cosa che di solito si venda o si acquisti per denaro, è per questa stessa ragione misurabile col prezzo che si è disposti a pagare per essa.

36. — I moventi economici non sono esclusivamente egoistici. Il desiderio del denaro non esclude altri impulsi, e può spesso derivare da nobili stimoli. — Ma qui, come altrove, dobbiamo sempre rammentare che il desiderio di far denaro non proviene esso stesso per necessità da motivi di basso ordine, anche quando esso serve per uso esclusivamente individuale. Il denaro è un mezzo per raggiungere degli scopi; e quando questi sono buoni, non può essere certo ignobile il desiderio di avere il mezzo atto a conseguirli. Il ragazzo che lavora faticosamente e risparmia quanto più può allo scopo di pagarsi gli studî universitarî è cupido di denaro, ma la cupidità sua non è ignobile. Il denaro insomma è il potere generale d'acquisto, e viene ricercato come un mezzo per raggiungere varie sorta di fini, sì nobili che infimi, sì spirituali che materiali (2).

---

metodo risparmiasse alquanta fatica o denaro, pure non era equo adottarlo per rispetto ad altri » e che avrebbe fatto sembrare « basso », chi l'avesse usato, di fronte agli altri o a sè stesso.

(1) In alcuni paesi arretrati esistono tuttora abitudini simili a quelle che inducono un castoro imprigionato a costruirsi da sè la sua cupola. Tali abitudini e tali costumi sono assai suggestivi per lo storico, e debbono essere tenuti in conto dal legislatore.

(2) Vedi un saggio ammirevole del Cliffe Leslie, su *The Love of Money*. Infatti noi sappiamo di persone che cercano denaro soltanto per amore di esso, senza aver pensiero alcuno per quello che esso potrà procurar loro; e ciò specialmente al termine di una lunga vita trascorsa in mezzo agli affari. In tal caso, come in altri, l'abitudine di fare una cosa si conserva anche dopo che ha cessato di esistere lo scopo per cui fu fatta in origine. Il possesso di una ricchezza dà a tali persone un sentimento di potenza sopra le altre della stessa condizione, ed assicura loro una specie di invido rispetto, in cui essi trovano un amaro ma forte piacere.

Digitized by Google

Così, sebbene sia vero che la « moneta » o il « potere generale d'acquisto » o « la disponibilità della ricchezza materiale » è il centro attorno a cui si raccoglie la scienza economica, ciò avviene non perchè la moneta o la ricchezza materiale siano considerate come lo scopo principale degli sforzi umani o come quelle che offrono all'economista la materia principale di studio, ma perchè in questo mondo il denaro è l'unico mezzo conveniente per misurare su larga scala i moventi umani. Se i primi economisti avessero chiarito ciò, avrebbero evitato molti gravi travisamenti; e gli splendidi ammaestramenti di Carlyle e di Ruskin sugli scopi degli sforzi umani e sul retto uso della ricchezza non sarebbero stati guastati da aspri attacchi contro la scienza economica, fondati sull'opinione errata che questa scienza non abbia rapporto alcuno con altro movente che non sia il desiderio egoistico di ricchezza, e che essa inculchi una condotta di sordido egoismo (1).

---

(1) Il fatto che la posizione predominante tenuta dalla moneta nell'economia risulta dall'essere essa piuttosto una misura del movente che uno scopo dello sforzo, può essere illustrato dalla considerazione che l'uso quasi esclusivo del denaro come misura del movente è, per così dire, un accidente, e forse un accidente che non si trova in altri mondi che nel nostro. Quando abbiamo bisogno di indurre un uomo a fare qualcosa per noi, generalmente gli offriamo del denaro. È vero che possiamo appellarci alla sua generosità od al suo sentimento del dovere, ma questo non sarebbe che richiamare in azione moventi che già esistono, anzichè farne nascere dei nuovi. Se dobbiamo suscitare un nuovo movente, consideriamo in generale quanto denaro ci vorrà perchè alla persona valga esattamente la pena di far la cosa. Talvolta, è vero, la gratitudine, la stima e l'onore, che si ritengono come incentivi ad agire, possono sembrare nuovi moventi, specialmente se possono essere cristallizzati in qualche manifestazione esteriore definita, come, per esempio, nel diritto di avere una onorificenza o portar una croce, od altra decorazione. Tali distinzioni però sono relativamente rare, in Inghilterra non vengono conferite che in pochi casi; non servirebbero come una misura dei moventi ordinari che governano l'uomo negli atti della vita quotidiana. Ma con tali onori si ricompensano i servigi politici più frequentemente che in altre maniere, e così noi abbiamo contratta l'abitudine di misurarli non in monota, ma in onori. Diciamo, ad esempio, che l'opera di A. per il bene del suo partito o dello Stato, secondo il caso, fu ben ricompensata con il cavalierato; mentre il cavalierato fu meschino compenso per B.; egli merita un titolo superiore.

È possibilissimo che esistano dei mondi in cui nessuno udì mai parlare di proprietà privata su cose materiali, o di ricchezza come in generale si intende da noi; e che invece i pubblici onori vengano colà misurati per mezzo di tavole graduate, come premi per ogni azione fatta pel bene altrui. Se questi onori possono essere trasferiti da una persona ad un'altra senza l'intervento di alcuna autorità esterna, essi possono servire a misurare la forza dei moventi proprio con la stessa convenienza e precisione che per noi ha il denaro. In tal mondo può esistere un trattato di teoria economica simile assai al presente, pur avendo pochi accenni alle cose materiali e nessuno alla moneta.

Può sembrar cosa quasi triviale insistere su ciò; ma non lo è. Poichè nelle menti della gente si è formata una associazione tale da indurre in errore, tra quella valutazione di moventi che predomina nell'Economica ed una esclusiva considerazione della ricchezza materiale senza riguardo ad altri e più nobili oggetti di desiderio. Le sole condizioni richieste in una misura per scopi economici sono la definitezza e la trasferibilità di questa misura. In pratica è conveniente, ma non è essenziale, che questa valutazione assuma una forma materiale.

Digitized by Google

Inoltre, quando si dice che il movente dell'azione d'un uomo è fornito dal denaro che quell'uomo guadagnerà, non si intende che la sua mente sia chiusa ad ogni altra considerazione che non sia quella del guadagno. Poichè nella vita anche le relazioni più puramente d'affari richiedono onestà e buona fede; mentre molte di esse presuppongono e ammettono, se non della generosità, almeno la mancanza di ogni grettezza, e l'orgoglio che ogni persona onesta ripone nel condursi bene. Inoltre molto del lavoro per cui l'uomo si guadagna il sostentamento, è per sè stesso piacevole; e c'è del vero in quanto affermano i socialisti, che una parte anche maggiore del lavoro quotidiano potrebbe esser resa piacevole. Difatti anche il lavoro che si compie nella vita d'affari, il quale a prima vista sembra privo di ogni attrattiva, offre spesso un grande piacere, perchè lascia campo di esercitare le facoltà dell'uomo ed i suoi istinti di emulazione e di potenzialità. Poichè, appunto come un cavallo da corsa od un atleta sforza ogni suo muscolo per avvantaggiarsi sul suo competitore e prova diletto negli sforzi suoi, così un fabbricante od un commerciante è spesso stimolato dalla speranza di vittoria sui suoi rivali più che dal desiderio di accrescere di qualche cosa la propria fortuna (1).

---

(1) Gli economisti tedeschi hanno anche reso buon servigio insistendo su questo genere di considerazioni; ma ci sembra che abbiano errato supponendo che esse siano sfuggite agli antichi economisti inglesi. È abitudine inglese lasciare molto al buon senso del lettore; in questo caso la reticenza fu troppo spinta, ed è stata causa di malintesi frequenti tanto in Inghilterra che fuori.

Così è stato dato rilievo all'affermazione del Mill, che « l'economia politica considera l'uomo come occupato soltanto nell'acquisto e nel consumo della ricchezza » (*Essays*, pag. 138, e *Logic*, libro VI, capo IX, § 3). Ma si è dimenticato che egli qui si riferisce ad una trattazione astratta delle questioni economiche che egli infatti contemplò un tempo, ma che non fece mai, preferendo scrivere sulla « Economica politica, con alcune sue applicazioni alla filosofia sociale ». Si è inoltre dimenticato che egli prosegue dicendo: « Forse non vi è alcuna azione della vita umana in cui l'uomo non sia sotto l'influenza immediata o remota di impulsi diversi dal puro desiderio di ricchezza »; e si è anche dimenticato che nella sua trattazione delle questioni economiche si teneva sempre conto di molti moventi oltre al desiderio della ricchezza (Vedi *retro*, cap. IV, § 26). Le sue discussioni sui moventi economici sono tuttavia inferiori sì in sostanza e sì in metodo a quelle dei suoi contemporanei tedeschi, ed in special modo dell'Hermann. Un argomento istruttivo che i piaceri non comperabili, non misurabili variano coi diversi tempi e tendono a crescere col progresso della civiltà può trovarsi in Knies (*Ec. Pol.*, III, 3); il lettore inglese può consultare Syme, *Outlines of an Industrial Science*.

Ma sarà bene esporre i capisaldi dell'analisi dei moventi economici (*Motive im wirthschaftlichen Handeln*) fatta dal prof. Wagner nella terza edizione del suo monumentale trattato. Egli divide i moventi in egoistici ed altruistici. Gli egoistici sono quattro: Il primo, che è il meno intermittente nell'azione sua, è lo sforzo per il proprio vantaggio economico ed il timore del proprio bisogno economico. Viene poi il timore di una punizione e la speranza di una ricompensa. Il terzo consiste nel sentimento dell'onore e nello sforzo per l'apprezzamento (*Geltungsstreben*) e comprende il desiderio dell'approvazione altrui e il timore di vergogna e di disprezzo. L'ultimo dei moventi egoistici è il desiderio di avere una occupazione, il piacere di attività, ed il piacere del lavoro e sue circostanze, compresi i « piaceri della caccia ». Il movente altruistico, poi, è la forza impellente (*Trieb*) del comando interno di un'azione morale, la pressione del

Digitized by Google

37. — I metodi di valutazione economica possono gradualmente estendersi a moltissime azioni filantropiche. — Per vero gli economisti hanno sempre usato di tener conto accurato di tutti i vantaggi che attraggono generalmente gli uomini verso una occupazione, appaiano essi o meno sotto forma di moneta. A parità delle altre condizioni, la gente preferirà un'occupazione in cui non sia obbligata a insudiciarsi le mani, in cui goda una buona posizione sociale, e così via; e giacchè questi vantaggi, se non interessano ciascun individuo esattamente nello stesso modo, interessano almeno la maggior parte delle persone quasi nello stesso modo, la loro forza di attrazione può essere stimata e misurata per mezzo dei salari in moneta, a cui si considerano come equivalenti.

Inoltre, il desiderio di acquistarsi l'approvazione altrui e di evitare il disprezzo di coloro in mezzo a cui si vive, è uno stimolo ad agire, che spesso opera con una certa specie di uniformità in ogni classe di persone, in un dato tempo e luogo, sebbene le condizioni di tempo e di luogo influiscano assai non soltanto sull'intensità del desiderio di approvazione, ma anche sull'ordine delle persone dalle quali si vuol essere approvati. Un professionista, ad esempio, od un artigiano, saranno assai sensibili all'approvazione o alla disapprovazione di quelli che hanno la stessa loro occupazione, e poco si cureranno di quella delle altre persone; e vi sono molti problemi economici, la cui discussione non avrebbe alcun fondamento di realtà se non si avesse cura di sorvegliare la direzione di tali moventi e non si calcolasse assai rigorosamente la forza loro.

Nello stesso modo che può esservi una macchia di egoismo nel desiderio che prova un uomo di fare cosa che gli sembri aver probabilità di giovare ai suoi compagni di lavoro, così può esservi un elemento di orgoglio personale nel suo desiderio che la propria famiglia prosperi durante la sua vita e ancor dopo. Ma pure le affezioni famigliari generalmente sono una forma così pura di altruismo, che la loro azione avrebbe potuto palesare ben poca apparenza di regolarità se le relazioni famigliari non fossero esse stesse uniformi.

In pratica, l'azione loro è discretamente regolare, e di ciò hanno pienamente tenuto conto gli economisti, specialmente in rapporto alla distribuzione del reddito di famiglia tra i vari membri; alle spese per preparare i figli pella loro carriera futura, ed alla accumulazione della ricchezza da godersi dopo la morte di quegli che la guadagnò.

---

sentimento del dovere, ed il timore del proprio biasimo interno, cioè del rimorso della propria coscienza. Nella sua forma pura questo movente si presenta come l'Imperativo Categorico che uno segue perchè sente nel proprio animo il comando di agire in questa od in quella maniera, e sente il comando di esser giusto.... L'obbedienza al comando è senza dubbio unita regolarmente ad un sentimento di piacere (*Lustgefühlen*) e la disobbedienza ad un sentimento di dolore. Ora può essere, e spesso accade, che tali sentimenti agiscano tanto fortemente quanto l'Imperativo Categorico, od anche più fortemente, nell'indurci, o nel concorrere ad indurci, a fare od a non fare una cosa. Ed allorchè ciò avviene, anche questo movente ha in sè un elemento egoistico, o almeno si impregna di esso ».

Digitized by Google

Non è per conseguenza la mancanza di volontà, ma la mancanza di possibilità che impedisce agli economisti di calcolare sull'azione di moventi simili; essi anzi sono contenti che alcune specie di azioni filantropiche possano venire rappresentate in dati statistici ed esser fino ad un certo punto ridotte a leggi, se si raccolgano medie abbastanza estese. Poichè, invero, difficilmente si potranno trovare dei moventi così incostanti e così irregolari che sia impossibile, con un'osservazione ampia e paziente, di scoprirvi una qualche legge. Forse sarebbe possibile predire anche ora con discreta precisione le sottoscrizioni che farebbe una popolazione di centomila Inglesi di media ricchezza per sostenere ospedali, cappelle e missioni; e, se ciò è possibile, si ha un buon fondamento per una discussione economica sull'offerta e sulla domanda di assistenti per gli ospedali, di missionari, e di altri ministri religiosi. Nondimeno, sarà sempre vero che la maggior parte di queste azioni, le quali son dovute ad un sentimento di dovere e di amore per il prossimo, non possono esser classificate, ridotte a legge e misurate; ed è per questa ragione, e non perchè tali azioni derivino da un sentimento egoistico, che il meccanismo dell'economia non può condursi ad agire su esse.

38. — I moventi verso l'azione collettiva sono di grande e crescente importanza per l'economica. — Forse i primi economisti inglesi limitarono troppo l'attenzione loro ai moventi dell'azione individuale. Ma in realtà gli economisti, come tutti gli altri studiosi di scienze sociali, hanno a considerare gli individui principalmente come membri dell'organismo sociale. Come una cattedrale è qualche cosa di più delle pietre di cui è formata, come una persona è qualche cosa di più di una serie di pensieri e di sentimenti, così la vita della società è qualche cosa di più della somma delle vite degli individui che la compongono. È vero che l'azione del tutto è costituita da quella delle parti costituenti, e che in moltissimi problemi economici il miglior punto di partenza va ricercato nei moventi che toccano l'individuo, considerato non certo come atomo isolato, ma come membro di un certo special gruppo industriale o commerciale; ma è anche vero, come hanno bene sostenuto gli scrittori tedeschi, che l'economia ha un interesse grande e crescente nei moventi che riguardano la proprietà collettiva e lo sforzo collettivo di raggiungere certi scopi importanti. La serietà ognor crescente dei tempi che attraversiamo, la crescente intelligenza della massa del popolo, la potenza ognor maggiore del telegrafo, della stampa, e di altri mezzi di comunicazione, allargano sempre il campo dell'azione collettiva per il pubblico bene; e questi cambiamenti, insieme all'estendersi del movimento cooperativo e di altri generi di associazione volontaria, si svolgono sotto l'influenza di vari moventi oltre al desiderio di guadagno pecuniario; e vanno offrendo all'economista sempre nuove opportunità di misurare moventi, la cui azione pareva impossibile ridurre ad una qualsiasi specie di legge.

Ma in fatto, la varietà dei moventi, le difficoltà di misurarli, ed il modo di superare queste difficoltà, sono fra i principali soggetti di cui

Digitized by Google

dobbiamo occuparci nel resto di questo trattato. Quasi ogni punto toccato in questo capitolo avrà bisogno di essere discusso più dettagliatamente in rapporto ad uno o più dei problemi fondamentali.

39. — Gli economisti si occupano principalmente di una parte della vita umana; ma questa vita è quella d'un uomo reale, non di un essere fittizio. — Veniamo ad una conclusione provvisoria: gli economisti studiano le azioni degli individui, ma le studiano piuttosto in rapporto alla vita sociale che alla vita individuale; sol poco perciò si occupano delle peculiarità personali di tempra e di carattere. Essi osservano e sorvegliano accuratamente la condotta di tutta una classe di persone, talvolta quella di tutta una nazione, tal'altra soltanto quella di una certa regione, e più spesso quella seguìta dalle persone occupate in una certa industria speciale in un certo tempo e in un certo luogo; e, coll'aiuto della statistica o in altri modi, accertano quanto denaro saranno disposti a pagare in media i membri del particolare gruppo sociale che essi osservano, come prezzo di una certa cosa che desiderano; ovvero quanto dovrà esser loro offerto per indurli a sopportare un certo sforzo od una certa privazione loro sgradita. La misura del movente in questa guisa ottenuta non è certo perfettamente esatta; chè se ciò fosse, l'economica sarebbe allo stesso rango con le più progredite tra le scienze fisiche, e non sarebbe, come è attualmente, tra le meno avanzate.

Tale misura è nondimeno abbastanza accurata per poter permettere, a persone pratiche, di prevedere abbastanza bene l'estensione dei risultati che deriveranno da cambiamenti in cui sono principalmente implicati moventi di siffatto genere. Così esse, ad esempio, possono calcolare abbastanza da vicino il pagamento che sarà richiesto per suscitare un'adeguata offerta di lavoro di ogni grado, dal più elevato all'infimo, per una nuova industria che si propone di impiantare in un certo luogo. Visitando una fabbrica giammai vista prima, dette persone, solo osservando quanta abilità si richiede nella occupazione di ogni operaio e il grado di sforzo fisico, mentale e morale che essa occupazione implica, potranno giudicare il guadagno settimanale di ogni singolo operaio senza errare di più d'uno o due scellini. Ed esse possono inoltre prevedere con una ragionevole certezza il rialzo dei prezzi che risulterà da una data diminuzione dell'offerta di una certa cosa, ed il modo in cui l'aumento di prezzo reagirà poi sulla domanda.

E, partendo da semplici considerazioni di questo genere, gli economisti procedono ad analizzare le cause che governano la distribuzione locale dei diversi generi di industria, le condizioni in cui persone viventi in contrade lontane tra loro si scambiano le proprie merci, e così via: e possono poi spiegare e predire in che modi le fluttuazioni del credito influiranno sul commercio estero; od anche fino a qual segno il gravame di una tassa passerà da quelli su cui è imposta a quelli al cui bisogno questi provvedono; e così via.

In tutto questo gli economisti trattano dell'uomo tale quale egli è, non di un uomo astratto od « economico », ma di un uomo di carne e sangue,

Digitized by Google

influenzato da moventi egoistici; la cui vita d'affari si svolge in larga misura in relazione a tali moventi; ma che anche non è nè al di sopra delle fragilità, della vanità o della negligenza, nè al di sotto del piacere di far bene il proprio lavoro per proprio decoro, o di sacrificarsi per il bene della famiglia, del prossimo, del paese, e nemmeno al disotto dell'amore di una vita virtuosa, come scopo a sè stessa. Essi trattano l'uomo così com' è. Ma, poichè si occupano specialmente di quegli aspetti della vita, in cui l'azione del movente è così regolare che si può quasi predire e si può fare il calcolo delle sue forze motrici sulla base dei risultati, così gli economisti hanno istituito l'opera loro sopra una base scientifica.

Giacchè, in primo luogo, essi si occupano di fatti che possono osservarsi e di quantità che possono esser misurate e registrate; cosicchè quando, riguardo ad esse, sorgano divergenze di opinioni, queste divergenze possono essere sottoposte alla prova di registrazioni pubbliche e bene accurate, e così la scienza ottiene una solida base su cui operare. In secondo luogo, i problemi che vengono aggruppati come economici perchè riguardano specialmente il modo con cui l'uomo procede sotto l' influenza di moventi misurabili mediante un prezzo in moneta, si trovano che costituiscono un gruppo abbastanza omogeneo. Naturalmente essi hanno comune una gran parte della soggetta materia; ciò è ovvia conseguenza della natura del caso. Ma, sebbene non tanto ovvio *a priori*, si troverà tuttavia essere anche vero che vi è un'unità fondamentale di forma la quale tutti ispira i principali tra quei problemi; e che di conseguenza, studiandoli insieme, si fa lo stesso genere di economia che si ottiene mandando un solo portalettere a portare tutte le lettere dirette a più persone che abitano nella medesima via, in luogo di affidare ogni lettera ad una persona speciale. Poichè le analisi ed i sistemi organizzati di ragionamento necessari per un gruppo si troveranno generalmente utili per gli altri gruppi.

Quanto meno dunque ci affaticheremo con indagini scolastiche a vedere se una certa considerazione entri più o meno nel campo economico, tanto meglio sarà. Se la questione è importante, teniamone conto più che possiamo. Se è una questione intorno a cui esista divergenza di opinioni, cosicchè non sia possibile provarla alla prova di una cognizione esatta e ben certa, se è tale da sfuggire al meccanismo generale di analisi e di argomentazione economica, lasciamola allora fuori dei nostri studi puramente economici. Ma facciamo così soltanto perchè il tentativo di includerla diminuirebbe la certezza e l'esattezza delle nostre cognizioni economiche senza alcun guadagno corrispondente; rammentando sempre che di tale questione ci dovremo pur sempre rendere conto in qualche modo per mezzo dei nostri istinti etici e del nostro senso comune, quando questi, quali ultimi arbitri, andranno applicando alle questioni pratiche le cognizioni ottenute ed ordinate per mezzo dell'economia e delle altre scienze.

Digitized by Google

CAPITOLO VI.

Metodi di studio — Natura della legge economica.

SOMMARIO. — 40. Quasi ad ogni passo degli studi economici è necessario servirsi sia dell'induzione sia della deduzione; la scuola analitica e la scuola storica le usano entrambe, sebbene in proporzioni diverse; nè l'una scuola può fare a meno dell'aiuto dell'altra — 41. L'opera dell'analisi e della deduzione nell'economia è sovente fraintesa; essa non si estende alla costruzione di lunghe catene di ragionamenti deduttivi — 42. L'interpretazione di fatti della storia passata o contemporanea richiede sovente una grande sottigliezza di analisi — 43. L'interpretazione dei fatti storici richiede quasi sempre un'analisi sottile quando viene applicata come guida per la vita. La strategia e la tattica — 44. Il solo senso comune non addentrato può spesso fare a meno dell'analisi; ma raramente potrà scoprire le cause più recondite dei fatti, e specialmente le cause delle cause. Funzioni del meccanismo scientifico — 45. Le leggi sociali come espressioni di tendenze. Leggi economiche. Termine normale. Le leggi economiche non sono analoghe alle leggi di gravità, ma alle leggi secondarie delle scienze naturali che contemplano l'azione di forze eterogenee. Tutte le dottrine scientifiche, comprese quelle economiche, presuppongono certe condizioni, e sono perciò in questo rispetto ipotetiche — 46. Scienza pura e Scienza applicata. L'Economica è una scienza piuttosto che un'arte.

40. — Quasi ad ogni passo degli studi economici è necessario servirsi sia dell'induzione sia della deduzione; la scuola analitica e la scuola storica le usano entrambe, sebbene in proporzioni diverse; nè l'una scuola può fare a meno dell'aiuto dell'altra. — Funzione dell'economica, come di quasi tutte le scienze, è di raccogliere i fatti, disporli, interpretarli, e trarre da essi illazioni. « L'osservazione e la descrizione, la definizione e la classificazione costituiscono il lavoro preparatorio. Quello che poi vogliamo raggiungere mediante tale lavoro, è una conoscenza della mutua dipendenza dei fenomeni economici... L'induzione e la deduzione sono entrambe necessarie al pensiero scientifico, allo stesso modo che per camminare sono necessari entrambi i piedi, destro e sinistro » (1). I metodi che si richiedono a questo duplice lavoro non sono speciali della scienza economica; essi sono proprietà comune di tutte le scienze.

Tutti i mezzi atti alla scoperta delle relazioni tra causa ed effetto, i quali sono descritti nelle opere che trattano del metodo scientifico, devono essere adoperati alla loro volta dall'economista: non esiste un metodo speciale di indagine il quale possa propriamente chiamarsi il metodo dell'Economica, ma ciascun metodo deve essere utilizzato nel luogo opportuno, sia isolato, sia in combinazione con altri. E, come il numero delle combinazioni che si possono fare nella scacchiera è così grande che probabilmente non si sono mai giuocate due partite esattamente uguali, così pure a nessuno studioso sarà mai accaduto nei suoi « giuochi » colla natura per carpirle le

(1) Vedi l'articolo del prof. SCHMOLLER: *Volkswirtschaft* nel *Handwörterbuch* del Conrad. L'argomento di questo capitolo è discusso sotto un punto di vista un po' differente in un articolo pubblicato dall'autore della presente opera nell'*Economic Journal*, col titolo « Distribuzione e scambio ».

Digitized by Google

sue segrete verità di usare due volte gli stessi metodi proprio nell'identica maniera.

In certi rami dell'indagine economica e per certi scopi, è più urgente accertare nuovi fatti, che affaticare la mente intorno alle relazioni mutue ed alle spiegazioni dei fatti che già si conoscono; mentre invece in altri rami c'è ancora tanta incertezza intorno alla questione se le cause di un dato evento che stanno, per modo di dire, alla superficie e a prima vista si presentano siano e le *sole* e le *vere* cause di esso, da rendere ancor più urgente e più necessario scrutare i nostri ragionamenti sui fatti già noti, che ricercare altri fatti.

Per questa ragione e per altre ancora, è sempre stata e probabilmente sarà sempre necessaria l'esistenza contemporanea di studiosi dotati di diverse attitudini e dediti a diversi intenti, dei quali alcuni prestino l'attenzione loro all'accertamento dei fatti ed altri all'analisi scientifica, dividendo cioè in parti i fatti complessi, e studiando le relazioni delle diverse parti tra loro e con fatti della stessa famiglia. È da sperare che queste due scuole esisteranno sempre l'una accanto dell'altra, compiendo ciascuna a fondo il proprio còmpito e valendosi ciascuna dell'opera dell'altra. E questo il miglior modo d'arrivare a sane generalizzazioni sul passato e ad una guida per l'avvenire su cui si possa confidare. Consideriamo ora il lavoro di ciascuna scuola (1).

41. — L'opera dell'analisi e della deduzione nell'economica è sovente fraintesa; essa non si estende alla costruzione di lunghe catene di ragionamenti deduttivi. — Per cominciare, l'economica non offre campo a lunghe catene di ragionamenti, vale a dire, a catene in cui ogni anello sia sostenuto, del tutto o in gran parte, dall'anello precedente senza che riceva alcun altro appoggio, alcuna altra guida dalla osservazione e dallo studio diretto della vita reale. Siffatte concatenazioni di ragionamenti possono prestarsi

---

(1) Le discussioni che si sono fatte negli ultimi venti anni dimostrarono poco alla volta che coloro che compiono l'opera più genuina e più originale in ogni parte dell'esteso campo dell'indagine economica son d'accordo nel principio fondamentale relativo all'uso buono dei varî metodi scientifici nelle varie parti del lavoro comune; e sul fatto che le differenze reali che esistono tra di essi non sono per lo più che differenze di intonazione.

La controversia più importante che si sia dibattuta recentemente sul metodo economico è quella tra Carlo Menger e Schmoller.

Ma è divenuto evidente che la parte presa dal prof. Schmoller nella controversia è stata alquanto fraintesa. Egli ora è il capo riconosciuto delle tendenze specialmente storiche degli economisti tedeschi; e, siccome il suo programma, che si contiene nell'articolo dianzi citato, disconosce formalmente le dottrine grette e sofistiche emesse da alcuni dei più giovani aderenti della scuola, in Germania e fuori, così v'è ragione di sperare che sia giunto alfine il tempo che tali aride controversie cessino, e che tutte le energie degli economisti si dedichino alle varie forme di lavoro costruttivo, completandosi reciprocamente. Vedi anche in proposito nel *Journal of Economics* dell'Università di Harvard, vol. VII, un articolo del prof. M. Ashley: *On the study of Economic History*, e il ragguaglio magistrale sui campi particolari e le dipendenze reciproche dei metodi storici ed analitici contenuto in Wagner, *Grundlegung*, lib. I, cap. II.

Digitized by Google

a speculazioni interessanti nel silenzio del proprio studio, ma non possono corrispondere alla natura tanto da poter servire di guida nell'azione.

Gli economisti classici non trattarono l'Economia come un passatempo accademico, ma come un mezzo atto a raggiungere importanti fini pubblici e nessuno di essi, nemmeno Ricardo, si lasciò trasportare a lunghe concatenazioni di ragionamenti deduttivi senza mai riferirsi all'osservazione diretta.

È ben vero che le forze di cui l'economista si occupa si prestano con vantaggio alla trattazione deduttiva per il fatto che il loro processo di combinazione, come osservò Mill, è quello della meccanica, piuttosto che quello della chimica. Cioè a dire che quando conosciamo l'azione di due forze economiche prese separatamente — come, ad esempio, l'influenza che produrranno sull'offerta di lavoro in una industria un aumento nel saggio dei salari e una diminuzione della difficoltà del lavoro, presi separatamente — possiamo predire con grande facilità la loro azione accoppiata, senza che vi sia bisogno di farne una esperienza speciale (1).

Ma anche nella meccanica soltanto per gli esperimenti dei laboratori possono applicarsi direttamente lunghe catene di ragionamenti deduttivi. Esse sono raramente di guida sufficiente per la trattazione dei materiali eterogenei e delle combinazioni complesse ed incerte delle forze del mondo reale. A tal uopo è necessario aggiungere a siffatti ragionamenti deduttivi il contributo dell'esperienza specifica; è necessario che essi si applichino armonicamente, e spesso subordinatamente ad uno studio incessante di nuovi fatti, ad una ricerca continua di nuove induzioni (2).

Ma le forze di cui l'Economia deve tener conto sono più numerose, meno definite, men note e più varie di carattere di quelle della meccanica, mentre poi il materiale su cui agiscono è più incerto e meno omo-

---

(1) Mill esagerò l'importanza di questo fatto; e da ciò fu spinto a mettere innanzi eccessive pretese per il metodo deduttivo nell'economica. Vedi l'ultimo dei suoi *Essays*; *Logic*, libro VI e specialmente il cap. IX; l'*Autobiography*, pagine 157-161. Ma, a pari di molti altri scrittori del metodo economico di qualunque scuola, anch'egli fu in pratica meno esagerato che in teoria. Ma vedi retro, pag. 66 e seguenti.

(2) Le lunghe serie di ragionamenti deduttivi possono servire direttamente nell'astronomia, un campo in cui la natura in pratica ha messo in azione poche forze soltanto e ben determinate, e le previsioni dell'astronomo sui movimenti del sistema solare son subordinate ad una sola ipotesi, che cioè la natura non perturbi i calcoli introducendo un qualche corpo esterno voluminoso di cui non si era prima tenuto conto.

Quando i calcoli della meccanica teoretica vengono applicati ad un problema d'ingegneria pratica nel quale le forze naturali sian poche e definite ed i materiali siano semplici ed omogenei, quei calcoli corrispondono all'ingrosso alla realtà — qualcosa di simile a quanto accade quando si vede qualche cosa attraverso un vetro di una finestra che sia stato fatto con materiale cattivo. L'ingegnere, ad esempio, può calcolare con sufficiente precisione a qual angolo una corazzata perderà la sua stabilità trovandosi in acqua quieta; ma prima di prevedere come la nave si comporterà in una tempesta, egli si varrà delle osservazioni fatte da esperti marinai che abbiano osservato i movimenti della nave in un mare ordinario.

Digitized by Google

geneo. Inoltre non sono nè rari nè poco importanti i casi in cui dette forze economiche si combinano più con quella specie di arbitrarietà che è particolare della chimica, che con la semplice regolarità della meccanica pura. Ed ancora, sebbene nel campo economico meno che nel campo della chimica una inattesa combinazione di forze abbia probabilità di dar luogo a strani risultati, tuttavia nel campo economico tali risultati si evitano assai più difficilmente (1).

Ed infine, mentre la materia di cui la chimica si occupa è sempre immutata, l'economica invece, al pari della biologia, tratta di una materia la cui natura e costituzione interna, al pari della forma esteriore, si va costantemente mutando (2).

Così, se consideriamo la storia di relazioni puramente economiche come quelle del credito e delle banche, del trade-unionismo e della cooperazione, vediamo che alcuni loro modi di funzionare che furono seguìti generalmente da buon successo in certi tempi e luoghi fallirono invece uniformemente in altri. Talvolta il divario può spiegarsi semplicemente come il risultato di diversità nell'istruzione del popolo, o nella forza morale di carattere, e nelle consuetudini di fiducia scambievole. Spesso però la spiegazione è più difficile. In un certo tempo o in un certo luogo, gli uomini avranno molta fiducia l'un nell'altro, e faranno grandi sacrifici per il bene

---

(1) La conoscenza delle azioni di una corda elastica sotto tensioni di dieci e di venti libbre, non può dirci quale azione si avrà sotto la tensione di trenta libbre; poichè può accadere che allora la corda più non stenda, ma si spezzi e si riaccorci. E così pure due forze economiche che agiscano nella stessa direzione possono dar luogo a cambiamenti nelle abitudini e negli scopi degli uomini e produrre risultati di specie diversa, e forse anche in parte opposti a quelli che esse produrrebbero una ad una. Per esempio, un piccolo aumento del provento di una persona accrescerà un poco le sue spese quasi in ogni senso; ma un aumento molto grande può alterare del tutto le sue abitudini; forse accrescerà il suo sentimento di sè stesso e lo indurrà a non curarsi più affatto di certe cose. La diffusione di una moda da una classe sociale elevata ad una più bassa potrà forse abolire l'uso di tale foggia nella classe superiore. Così pure un aumento delle nostre premure per i poveri può rendere la carità più prodiga oppure può anche distruggerne affatto alcune forme.

(2) Le previsioni del chimico riposano tutte sulla ipotesi tacita che l'esemplare su cui si opera sia quale lo si suppone essere, od almeno che le impurità da esso contenute possono essere trascurate. Le previsioni dell'economista d'altro canto implicano l'ulteriore ipotesi che la natura dell'uomo sia sostanzialmente la stessa di quando furono osservati i fatti su cui sono basati i ragionamenti. Anche il chimico, quando tratta non materia inanimata, ma creature viventi, di rado può fare lungo cammino abbandonando il terreno saldo della esperienza specifica. Sull'esperienza sola egli può confidare per poter dire come una nuova medicina influirà su persone sane, ed in qual diversa guisa invece su persone colpite da una determinata malattia; ed anche dopo esperienze generiche egli può trovarsi di fronte ad inaspettati effetti nell'azione di questa medicina su persone di differente costituzione, o in nuova combinazione con altre medicine. A poco a poco però, grazie alla paziente investigazione della natura ed ai progressi dell'analisi, si fanno conquistare al regno della legge nuovi campi così nella terapeutica come nell'economica; e diventa possibile, indipendentemente dall'esperienza specifica, qualche previsione riguardo all'azione combinata e separata di una varietà ognora crescente di agenti.

Digitized by Google

comune, ma soltanto in certi sensi; in altro tempo o in altro luogo, vi sarà una simile limitazione, ma in sensi diversi; ed ogni variazione di questo genere limita il campo del metodo deduttivo nell'Economica (1).

42. — L'interpretazione dei fatti della storia passata o contemporanea richiede sovente una grande sottigliezza d'analisi. — La funzione dell'analisi e della deduzione nel campo economico non consiste dunque nel formare poche, ma lunghe catene di ragionamenti, ma bensì nel creare con giusto criterio molte brevi catene ed anelli che si congiungano l'uno con l'altro. Questo còmpito tuttavia non è di poca entità. Se l'economista ragiona con rapidità e leggerezza, corre rischio di fare ad ogni passo dell'opera sua connessioni male appropriate. Egli deve fare uso accurato dell'analisi e della deduzione, perchè solo mediante il loro aiuto potrà scegliere i fatti voluti, raggrupparli bene, e renderli utili per fornire nuove idee al pensiero ed utile guida nella pratica; e perchè, come è certo che ogni deduzione deve poggiare sulla base dell'induzione, altrettanto è sicuro che ogni processo induttivo richiede e comprende in sè l'analisi e la deduzione.

In altre parole, la spiegazione del passato e la previsione del futuro non sono operazioni differenti, ma sono le stesse operazioni applicate in sensi opposti, delle quali l'una risale dall'effetto alla causa, l'altra si dirige dalla causa all'effetto (2).

Noi possiamo darci una spiegazione completa di un fatto soltanto se prima abbiamo scoperto tutti gli eventi che possono avere avuto influenza su esso e le vie diverse per le quali questi eventi, separatamente considerati, possono aver fatto ciò. Quanto l'analisi di alcuno di questi fatti, di alcuna di queste relazioni sarà imperfetta, altrettanto la spiegazione che noi daremo sarà suscettiva di errore; e l'illazione latente in esssa sarà già sulla via di condurre ad una induzione che, sebbene probabilmente plausibile, sarà nondimeno falsa. Ma invece, sinchè la nozione che acquistiamo e l'analisi che noi facciamo sono complete, noi potremo, non

---

(1) Cfr. sopra, capo I, § 4; e capo IV, § 29. Per il scopo nostro presente è più importante l'elasticità della razza che quella dell'individuo. È vero che il carattere individuale cambia, in parte in un modo che sembra arbitrario, e in parte secondo regole ben note; è vero, ad esempio, che l'età media degli operai è in un conflitto del lavoro un elemento importante per ogni previsione sulla sorte di questo conflitto; ma siccome, generalmente parlando, giovani e vecchi, temperamenti sanguigni o temperamenti sottomessi si trovano pressochè nella stessa proporzione in tutti i luoghi ed in tutti i tempi, così le particolarità individuali e le variazioni di carattere oppongono all'applicazione generale del metodo deduttivo un ostacolo men grave di quello che a prima vista appaia. Vedi *retro*, cap. V, § 34. Per ragioni simili le questioni filosofiche relative alla libertà della volontà non riguardano l'economista come tale, perchè i suoi ragionamenti non presuppongono particolari risposte a tali questioni.

(2) Ben disse SCHMOLLER nell'articolo già menzionato sulla *Volkswirtschaft*, che per ottenere « una conoscenza delle cause individuali » ci occorre « l'induzione, la cui conclusione finale non è poi in realtà che l'inversione del sillogismo impiegato nella deduzione..... Induzione e deduzione poggiano sulle stesse tendenze, le stesse opinioni, gli stessi bisogni della nostra ragione ».

Digitized by Google

facendo altro che invertire il nostro processo mentale, dedurre e predire il futuro con certezza quasi eguale a quella con cui, sulla base delle stesse cognizioni, potremmo avere spiegato il passato. Egli è soltanto quando noi ci spingiamo più al di là di un primo passo, che ci si presenta una differenza assai grande tra la sicurezza della predizione del futuro e la certezza della spiegazione del passato; poichè ogni errore che si faccia nel primo passo della predizione, si accumulerà e si intensificherà nel secondo passo, mentre invece nell'interpretare il passato l'errore non va soggetto a tale inconveniente, perchè l'osservazione od il ricordo della storia porteranno probabilmente come un nuovo freno ad ogni passo che si faccia (1).

Bisogna dunque sempre rammentare che, sebbene l'osservazione e la storia possano dirci che un dato fatto è accaduto contemporaneamente ad un altro ovvero dopo, esse non sono però in grado di dirci se il primo fu causa del secondo. Ciò può farsi soltanto elaborando i fatti colla nostra ragione. Quando si afferma che un certo fatto storico insegna questo o quello, non si tiene mai calcolo formalmente di tutte le condizioni del momento in cui il fatto avvenne; alcune di queste sono ritenute tacitamente, se non inconsciamente, come non importanti. E questa supposizione, per qualche caso particolare, può essere giustificabile ma può anche non esserlo. Una esperienza più estesa, un'indagine più accurata possono dimostrare che le cause dalle quali si fa derivare quel fatto non potrebbero averlo prodotto se non fossero state aiutate da altre; possono dimostrare forse anche che esse furono anzi di ostacolo a quel fatto, il quale fu compiuto a loro dispetto da altre cause che sfuggirono prima all'attenzione.

---

(1) La dottrina delle maree presenta molte strette analogie con l'economica. In entrambe le scienze v'è un complesso di forze principali che esercita un'influenza visibile sopra quasi tutti i movimenti, ed una influenza predominante sopra qualche movimento; queste forze sono nella scienza delle maree le attrazioni della luna e del sole; nell'economica è il desiderio di ottenere delle comodità al prezzo minore possibile. In entrambi i casi uno studio puramente deduttivo dell'azione delle forze principali, sia prese per sè stesse, sia in congiunzione con altre forze meno universali nell'azione loro, darebbe risultati che potrebbero avere interesse scientifico, ma che sarebbero inutili per dare una guida pratica. Ma in entrambi i casi tali deduzioni sono utili perchè dànno vita ai fatti osservati, stabiliscono una comunicazione tra essi, e sono così d'aiuto per la scoperta delle leggi scientifiche secondarie.

È vero, ad esempio, che nemmeno adesso nessuna cognizione delle correnti marine e dell'azione del vento sulle acque potrebbe permettere ad alcuno di dire con esattezza qual differenza potrà esistere tra le maree dei porti di Guernesey e di Jersey, nè di indicare i limiti esatti dei punti della costa inglese in cui si hanno quattro maree al giorno, nè di valutare qual forza di vento sarà necessaria nel Mare del Nord per far sì che il livello delle acque nei docks di Londra ribassi di un paio di piedi nel bel mezzo di un periodo di marea crescente. Eppure uno studio dei principî generali ha contribuito assai nella scelta dei fatti convenienti per l'osservazione, e nel congiungerli tra di loro mediante leggi secondarie che dànno un grande aiuto così nella spiegazione dei fatti noti come nella predizione dei risultati che seguiranno a note cause. Gli stessi processi, l'induttivo ed il deduttivo, si adoperano quasi nello stesso modo nella spiegazione di un fatto conosciuto nella storia delle correnti e nella predizione di un fatto ancora ignoto (Cfr. MILL, *Logic*, lib. VI, cap. III).

Digitized by Google

Questa difficoltà si è manifestata in maniera rilevante in occasione di alcune recenti controversie che si sono avute in Inghilterra su avvenimenti contemporanei. Ogni qualvolta da essi si trae una conclusione che incontri opposizione, questa conclusione deve sottostare ad una specie di giudizio: si mettono innanzi spiegazioni contrarie, si mettono in luce nuovi fatti, si sottopongono a prova e si riordinano i fatti già noti, i quali in certi casi si adducono come prova a sostegno di conclusioni opposte a quelle, a sostenere le quali furono dapprima invocati.

Tanto la difficoltà dell'analisi quanto il bisogno che si ha di essa sono accresciuti da ciò, che non vi sono due fatti economici assolutamente uguali tra di loro sotto ogni rispetto. Naturalmente può intercedere tra due semplici incidenti una stretta somiglianza; ad esempio, le condizioni di affitto di due poderi possono essere determinate da cause pressochè identiche; due deferimenti di questioni di salari ad uffici di arbitrato possono dar luogo a due questioni sostanzialmente uguali. Ma una ripetizione proprio esatta non c'è, nemmeno su piccola scala. Per quanto due casi possano esser strettamente analoghi, noi dobbiamo decidere se la differenza che corre tra loro possa essere trascurata come priva, in pratica, di importanza; il che può non essere molto facile, nemmeno se i due casi si riferiscono allo stesso tempo ed allo stesso luogo.

E se poi si tratta di fatti accaduti in tempi lontani, dobbiamo tener conto dei cambiamenti che sono avvenuti nel carattere generale della vita economica; per quanto un problema dei giorni nostri possa rassomigliare strettamente nei suoi incidenti esterni ad un altro problema che ci sia ricordato dalla storia, è probabile tuttavia che un esame più diligente metterà in evidenza un divario fondamentale tra il carattere reale dei due problemi. E fino a che questo esame non venga fatto, non si potrà trarre nessun valido argomento dall'un problema per spiegare l'altro.

43. — L'interpretazione dei fatti storici richiede quasi sempre un'analisi sottile quando viene applicata come guida per la vita. La strategia e la tattica. — Questo ci conduce a considerare i rapporti in cui l'economica si trova con i fatti accaduti in tempi remoti.

Lo studio della storia economica può avere vari scopi, e metodi corrispondentemente diversi. Considerata come un ramo della storia generale, essa può mirare a darci un aiuto per intendere « quali furono le istituzioni che formarono l'ossatura della società nei diversi periodi, quale fu la costituzione delle varie classi sociali e quali furono le reciproche relazioni »; essa può « domandare quale fu la base materiale dell'esistenza sociale, come si produssero i bisogni e le convenienze della vita, per quale organizzazione si provvide e si diresse il lavoro, come furono distribuiti i beni così prodotti, quali istituzioni si basarono su questa direzione del lavoro e su questa distribuzione del prodotto », e così via (1).

E per questo còmpito, interessantissimo ed importantissimo com'è per

(1) Ashley, *On the Study of Economic History.*

Digitized by Google

sè medesimo, non è essenziale una grande applicazione dell'analisi; e un uomo di mente attiva ed investigatrice può fornire da sè la maggior parte di quello che si richiede a ciò. Munito di una conoscenza dell'ambiente religioso e morale, intellettuale ed estetico, politico e sociale, può estendere i limiti del nostro sapere, e suggerire idee nuove e di valore anche se egli si contenti di osservare nei fatti quelle affinità e quelle relazioni casuali che si trovano, per dir così, presso alla superficie.

Ma i suoi intenti sorpasseranno di certo questi limiti, magari suo malgrado; ed egli comprenderà nell'opera sua qualche tentativo di scoprire il significato intimo della storia economica, di svelare i misteri dello sviluppo e della decadenza delle consuetudini, e di altri fenomeni che non ci contentiamo più di ritenere come i fatti ultimi ed inesplicabili che la natura ci presenta; probabilmente egli non saprà nemmeno trattenersi del tutto dal mettere innanzi conclusioni tratte dagli eventi del passato a guida della vita presente. Ed invero la mente umana rifugge dal vuoto nelle sue cognizioni delle relazioni di causa tra gli eventi che le si presentano vivacemente dinanzi. Col solo disporre insieme in certo ordine le cose, e, coscientemente o no, venire al *post hoc ergo propter hoc*, lo storico assume sopra di sè una certa responsabilità come guida (1).

---

(1) Portiamo un esempio: l'introduzione dell'uso dei lunghi fitti a rendita fissa in moneta nella Inghilterra settentrionale fu seguita da un notevole miglioramento dell'agricoltura e delle condizioni generali della popolazione in quella regione. Ma prima di trarre la conseguenza che quella sia stata la causa unica, od anche soltanto principale del miglioramento, dobbiamo ricercare quali altri mutamenti si verificarono nel medesimo tempo e quanta parte del miglioramento va attribuito a ciascuno di essi. Ad esempio, dobbiamo tener conto degli effetti dei mutati prezzi dei prodotti agricoli, e dello stabilirsi di ordinamenti civili nelle provincie di confine. Ciò richiede cura e metodo scientifico; e finchè tal lavoro non si sia fatto non si può trarre alcuna illazione degna di fede circa la tendenza generale del sistema dei lunghi fitti. Ed anche quando ciò si sia compiuto, noi non possiamo giungere in base a questa esperienza a proporre un sistema di lunghi fitti, ad es., in Irlanda, oggi, senza tener conto delle differenze nel carattere dei mercati locali e mondiali per i vari generi dei prodotti agricoli, senza tener conto dei possibili mutamenti nella produzione e nel consumo dell'oro e dell'argento, ecc. La storia dei modi di condurre i terreni agricoli è piena di interesse antiquario; ma fino a che non venga analizzata ed interpretata accuratamente coll'aiuto della teoria economica essa non può gettare alcuna luce degna di fede nella questione quale sia forma di conduzione del suolo da adottarsi ora in un paese. Così alcuni sostengono che la proprietà privata del suolo sia un'istituzione contraria alla natura e transitoria perchè le società primitive tenevano usualmente il suolo in comune. Altri invece sostengono con pari sicurezza che la proprietà privata del suolo essendosi sempre più estesa col progresso della civiltà, è una condizione necessaria a che il progresso continui. Ma per potere cavare alla storia ciò che essa veramente insegna su tale questione, bisogna analizzare gli effetti della proprietà collettiva della terra nel tempo passato in modo da scoprire fino a qual punto sia probabile che ognuno di questi effetti agisca sempre nella medesima guisa, e fino a qual punto sia probabile che essi siano modificati dal mutarsi delle consuetudini, del sapere, della ricchezza e dell'organizzazione sociale dell'umanità.

Più ancora interessante ed istruttiva è la storia delle dichiarazioni che facevano

Digitized by Google

E se questo è il suo scopo principale, se egli s'interessa principalmente nel cercar di scoprire le scaturigini nascoste dell'ordine economico del mondo, e nell'ottener luce dal passato per avere una guida nel presente, egli deve allora valersi di ogni risorsa che possa dargli un aiuto nella scoperta delle differenze reali che sono celate da una somiglianza di nomi o di apparenza esterna, e delle somiglianze reali celate da una differenza superficiale, nella scelta delle cause vere di ogni evento, nel dare a ciascuna il giusto peso, e sopra tutto nello svelare le cause più remote dei cambiamenti.

Un'analogia possiamo vederla nelle cose navali. I particolari di una battaglia che si sia combattuta con mezzi andati poi in disuso possono interessare di molto chi studi la storia generale dei tempi in cui la battaglia avvenne; ma possono essere di ben poca guida utile per un comandante de' giorni nostri, il quale deve servirsi di un materiale da guerra del tutto diverso. E perciò, come dimostrò meravigliosamente il capitano Mahan, il comandante navale dei giorni nostri presterà più attenzione alla strategia che alla tattica seguìta nei tempi passati (1).

È soltanto recentemente, e per buona parte in virtù della salutare influenza del criticismo della scuola storica, che si è dato rilievo a quella distinzione nel campo economico che corrisponde a quella nel campo militare tra la strategia e la tattica. Alla tattica corrispondono quei dettagli e quelle conformazioni esteriori dell'organizzazione economica che dipen-

---

le Gilde ed altre Corporazioni e coalizioni, nell'industria o nel commercio domestico ed estero, di esercitare in complesso i loro privilegi a vantaggio del pubblico; ma per dare su tale questione un giudizio completo, e, più ancora, per dedurre da esso una sana guida da seguirsi ai nostri tempi, è necessario non solo possedere le cognizioni ampie e generali ed il sottile intuito dello storico sperimentato, ma anche conoscere bene molte delle analisi e dei ragionamenti più difficili relativi ai monopolii, al commercio estero, alla incidenza delle imposte, ecc.

(1) Egli si occuperà non tanto degli incidenti particolari di alcune battaglie, quanto delle illustrazioni pratiche che queste dànno a quei principii generali d'azione che lo mettono in grado di avere tutte le forze a portata di mano, e di dar tuttavia ad ogni parte di esse un'adeguata iniziativa; di mantenere ampie comunicazioni, e di poter nondimeno concentrare prestamente, e scegliere un punto d'attacco in cui possa portare una forza superiore. Un uomo che conosca a fondo la storia generale di una data epoca, può fare una rappresentazione viva della tattica seguita in una battaglia, rappresentazione che sarà vera nelle sue linee generali, e se anche non sarà eventualmente vera, sarà quasi innocua, poichè non è possibile che alcuno copii un sistema di tattica di cui siano stati abbandonati i mezzi. Ma per intendere la strategia di una campagna, per separare ciò che v'ha di reale da ciò che è solo apparente nei moventi che guidarono un grande generale dei tempi passati è necessario che chi lo fa sia egli stesso stratega. E se egli si prende la responsabilità di suggerire, per quanto con discrezione, gli ammaestramenti che gli strateghi dell'oggi debbono derivare dalla storia che egli ricorda, deve aver fatto un'analisi completa delle condizioni navali del tempo presente non meno che delle condizioni del tempo sul quale scrive; e non deve trascurare alcun aiuto che possa essergli dato dall'opera di parecchie menti che in vari paesi abbiano studiato il difficile problema della strategia. — E quel che è vero per la storia navale, lo è pure per la storia economica.

Digitized by Google

dono da consuetudini, costumi e rapporti di classi aventi carattere temporaneo o locale, dall'influenza di individui singoli, ovvero da mezzi e bisogni di produzione mutevoli. Mentre, invece, alla strategia corrisponde quella sostanza fondamentale dell'organizzazione economica che principalmente dipende da bisogni e da attività, da preferenze e da avversioni che dovunque si incontrano nell'uomo; esse, invero, non rivestono sempre una medesima forma, e neppure hanno sempre una sostanza precisamente identica, ma hanno un elemento di permanenza e di universalità sufficiente perchè si possano portare fino ad un certo segno in affermazioni generali, per mezzo delle quali le esperienze fatte in un certo tempo, in una certa età possano gettar luce sulle difficoltà che in altri tempi ed in altre età si presentano. Tale distinzione è congiunta a quella tra l'uso delle analogie meccaniche e biologiche nell'economica. Essa non fu abbastanza riconosciuta dagli economisti del principio di questo secolo. È segnatamente assente dagli scritti di Ricardo; e, quando si presta attenzione non già ai principî che nel suo metodo di lavoro sono incorporati, ma alle conclusioni particolari a cui egli giunge, quando queste conclusioni vengono convertite in dogmi ed applicate alle condizioni di tempi e luoghi che non sono i suoi; allora senza dubbio esse rappresentano un male quasi senz'alcun temperamento. I pensieri del Ricardo sono simili ad affilati scalpelli, con cui è facile tagliarsi le dita per la ragione che hanno dei manichi molto grossolani.

Ma l'economista moderno, distillando le espressioni recise del Ricardo, estraendone l'essenza, e qualche cosa aggiungendovi; rifiutando dogmi, ma dando sviluppo a principî di analisi e di ragionamento, trovano la Pluralità nell'Unità e l'Unità nella Pluralità; essi imparano, ad esempio, che i principî dell'analisi che il Ricardo fece della rendita, non sono applicabili a gran parte di quella che va sotto il nome di rendita nel tempo presente, e a gran parte di quelle cose che dagli storici del medio-evo sono comunemente, ma incorrettamente chiamate rendite. Pure l'applicazione del principio è estesa, non ristretta; perchè gli economisti imparano ancora che esso, con la cura necessaria, è applicabile ad una grande varietà di cose in tutti gli stadî della civiltà, cose che, a prima vista, non sembrano avere natura di rendita (1).

---

(1) Naturalmente nessuna persona che studi la strategia può ignorare la tattica. E quantunque nessuna vita possa bastare a studiare minutamente la tattica seguita in ogni lotta che l'uomo ha sostenuta contro le proprie difficoltà economiche, tuttavia nessuno studio dei problemi generali della strategia economica ha probabilità d'essere molto utile se non venga congiunto ad una intima conoscenza della tattica non meno che della strategia che l'uomo adopera nella lotta contro le difficoltà in cui si trova in un certo tempo, in un certo paese. E inoltre ogni studioso dovrebbe fare per mezzo delle proprie osservazioni personali uno studio minuto di qualche classe speciale di dettagli, non proprio per pubblicarlo, ma per proprio addestramento; e ciò lo aiuterà molto nell'interpretare e dar peso ai fatti che trova in pubblicazioni o in scritti, sia che riguardino il presente, sia che riguardino il passato. Naturalmente ogni uomo che pensi ed osservi può ottenere sempre dalla conversazione e dalle pubblicazioni correnti una conoscenza dei fatti economici dell'epoca in cui vive, e specialmente del proprio

Digitized by Google

44. — Il solo senso comune non addestrato può spesso fare a meno dell'analisi; ma raramente potrà scoprire le cause più recondite dei fatti, e specialmente le cause delle cause. Funzioni del meccanismo scientifico. — È vero senza dubbio che molta parte di questo lavoro ha bisogno di sagacia naturale, di un giusto senso di proporzione e di una larga esperienza della vita più che di elaborati metodi scientifici. Ma d'altra parte v'è molto lavoro che non si può fare bene senza questo macchinario. L'istinto naturale sceglierà rapidamente e accoppierà con buon criterio considerazioni che hanno importanza per la questione che si trova in campo: ma queste considerazioni le sceglierà principalmente tra quelle che sono famigliari, e raramente condurrà l'uomo molto addentro nelle cose o molto al di là dei limiti della sua esperienza individuale.

E nell'Economica accade che nè quegli effetti di cause note, nè quelle cause di noti effetti che più sono evidenti, siano in generale gli effetti e le cause più importanti. « Quello che non si vede » è spesso più meritevole di studio che non « quello che si vede ». Ciò accade specialmente qualora non ci occupiamo già di qualche questione che presenti un interesse puramente temporaneo o locale, ma vogliamo ricercare una guida per gettare le basi di una larga politica intesa al pubblico bene, o se, per qualunque altra ragione, ci occupiamo meno delle cause immediate, che delle cause delle cause — *causae causantes*. Poichè (come poteva essere preveduto) l'esperienza mostra che il senso comune e l'istinto sono inadeguati a siffatto lavoro, e che anche la conoscenza pratica delle questioni non sempre conduce una persona a spingersi lontano a cercare quelle cause delle cause che si trovano fuori del campo della sua esperienza immediata, e che nemmeno può dirigere sempre bene tale ricerca, anche quando ne faccia il tentativo. Per avere un aiuto in tale impresa ognuno deve necessariamente fidarsi di quel potente meccanismo di pensiero e di sapere che le generazioni passate hanno gradatamente costruito: meccanismo diciamo, perchè invero la parte che il ragionamento scientifico sistematico occupa nella produzione del sapere, rassomiglia a quella parte che nella produzione delle merci è occupata dalle macchine.

Quando si deve compiere più e più volte una stessa operazione e sempre nel medesimo modo, conviene generalmente fabbricare una macchina che faccia il lavoro; mentre invece quando vi sia una varietà di det-

---

ambiente: ed il corredo di fatti che in tal guisa acquista impercettibilmente, è talora sotto certi riguardi più completo e profondo di quello che potrebbe ricavarsi da tutte le memorie esistenti relative a qualche classe speciale di fatti accaduti in tempi e luoghi lontani. Ma, a parte ciò, lo studio diretto e formale dei fatti, e forse principalmente lo studio dei fatti dell'età nostra, richiederà, per ogni economista serio, un tempo molto maggiore che non lo studio dell'analisi pura e della « teoria »; anche se egli sia uno di quelli che dànno altissima importanza alle idee rispetto ai fatti, anche se egli ritenga che non è tanto la raccolta di fatti nuovi quanto uno studio migliore su quelli già ottenuti che più urge al presente, o che più ci darà aiuto nel migliorare la tattica al pari della strategia con cui l'uomo si opporrà alle difficoltà della vita.

Digitized by Google

tagli così grande che l'uso delle macchine divenga infruttuoso, i prodotti si debbono ottenere mediante il lavoro manuale. Similmente nella scienza, quando si hanno alcuni processi di investigazione o di ragionamento, in cui si debba compiere replicatamente una stessa specie di lavoro nella medesima guisa, allora vale la pena di ridurre i processi a sistemi, organizzare metodi di ragionamento e formulare proposizioni generali, che servano come macchine per elaborare i fatti, e come morse per trattenerli saldamente nella giusta posizione loro finchè vengono elaborati. E sebbene sia vero che le cause economiche sono frammiste ad altre in modi così diversi che ben di rado l'esatto ragionamento scientifico potrebbe condurci molto oltre verso le conclusioni che andiamo cercando, sarebbe tuttavia da stolto rifiutare quell'aiuto che esso può darci, — come sarebbe pure stolta l'esagerazione opposta di supporre che la scienza sola basti a tutta l'impresa, e che nulla resti da compiere agli istinti pratici ed al buon senso addestrato. Un architetto senza saviezza pratica e senza istinto estetico, costruirà una casa ben meschina, per quanto conosca a fondo la meccanica; che se invece è la meccanica quella che egli ignora, farà in tal caso un edificio instabile e rovinoso (1).

Perchè le facoltà mentali al pari della destrezza manuale muoiono insieme a quelli che le posseggono; ma il miglioramento che vien dato da ogni generazione al meccanismo della produzione od all'organismo della scienza viene tramandato alla generazione successiva. Forse non vi saranno ora scultori più abili di quelli che lavorarono nel Partenone; forse non vi saranno pensatori dotati di maggior acume naturale di Aristotele. Ma i mezzi del pensiero si sviluppano cumulativamente come quelli della produzione materiale (2).

---

(1) Un Brindley potrà compiere, senza alcuna istruzione accademica, un lavoro di meccanico meglio di un altro uomo che non abbia il genio suo, per quanto istruito possa essere. Un'abile infermiera, che col suo istinto legge negli occhi dei suoi malati, può in certe cose consigliare meglio di un dotto medico. Non per questo però un ingegnere dovrà trascurare lo studio della meccanica analitica, nè un medico quello della fisiologia.

(2) Le idee, così quelle dell'arte e della scienza, come quelle incorporate in meccanismi pratici sono i doni più « reali » che ogni generazione eredita dalle precedenti. Se, per un caso qualunque, andasse distrutta la ricchezza materiale del mondo, ma rimanessero invece vive le idee in base alle quali essa fu formata, si potrebbe ricostruirla; ma se invece si perdessero le idee e la ricchezza materiale rimanesse, questa a poco a poco andrebbe rimpicciolendosi, ed il mondo cadrebbe nella povertà. E si potrebbe in breve ricuperare la conoscenza che noi abbiamo dei puri fatti, ove essa andasse perduta, ma sussistessero i principii costruttivi del pensiero; laddove, se questi perissero, il mondo tornerebbe nell'età delle tenebre. Cosicchè lo studio delle idee è un lavoro « reale » nel più alto significato della parola, non meno che la collezione dei fatti; sebbene invero in alcuni casi sia quest'ultima che si possa chiamare più esattamente, in lingua tedesca, un *Realstudium*, cioè uno studio particolarmente appropriato delle *Realschulen*.

Nell'uso più alto della parola poi, lo studio più « reale » in ogni parte dell'esteso dominio dell'Economica è quello in cui la raccolta dei fatti e l'analisi e la costruzione

Digitized by Google

45. — Le leggi sociali come espressioni di tendenze. Leggi economiche. Termine normale. Le leggi economiche non sono analoghe alle leggi di gravità, ma alle leggi secondarie delle scienze naturali, che contemplano l'azione di forze eterogenee. Tutte le dottrine scientifiche, comprese quelle economiche, presuppongono certe condizioni, e sono per ciò in questo rispetto ipotetiche. — Ciò ci conduce a considerare il carattere delle *leggi economiche*. Dissero alcuni che tale termine è inappropriabile, non essendovi nell'Economica proposizioni definite ed universali, che si possano confrontare con le leggi di gravità e di conservazione. Ma evidentemente non è questa un'obiezione di rilievo. Poichè, sebbene non esistano leggi economiche di quella classe, vi sono tuttavia molte leggi che possono pareggiarsi alle leggi secondarie di quelle scienze naturali che all'Economica si rassomigliano, in quanto che si occupano dell'azione complessa di parecchie cause incerte ed eterogenee. Le leggi della biologia, ad esempio, ovvero — per prendere esempio da una scienza puramente fisica — le leggi delle maree, variano molto, al pari delle leggi economiche, nella precisione loro, nel limite di applicazione e nella loro certezza (1).

Una legge scientifica non è per conseguenza che una proposizione generale, o un'espressione di tendenze più o meno sicura, più o meno definita. In ogni scienza si fa un gran numero di tali espressioni; ma non si suole dare a tutte un carattere formale e il nome di legge (2).

Così una legge di scienza sociale, ossia una *legge sociale*, è un'espressione di tendenze sociali, cioè la constatazione che dai membri di un gruppo sociale si può aspettare, in certe condizioni, un dato modo di azione.

E *leggi economiche* o espressioni di tendenze economiche, sono quelle

---

delle idee che ad essi si riferiscono, sono combinate in quelle proporzioni che sono ritenute più adatte ad accrescere il sapere ed a promuovere un progresso in quella parte speciale. E quale esso sia non si può indicare *a priori*, ma solo mediante studi accurati ed esperienza specifica.

(1) In un certo senso, è vero, tutte le leggi fisiche, compresa quella della gravità, non sono che schemi per tenere come in una morsa uniformità o tendenze accertate; mentre esse traggono il prestigio loro in parte dal numero e della sicurezza dei fatti che tengono entro la loro stretta, ed in parte dal numero e dalla forza dei legami di ragionamento induttivo e deduttivo che con le altre leggi le uniscono.

(2) La selezione è diretta non tanto da considerazioni puramente scientifiche quanto dalla convenienza pratica. Se vi è qualche espressione generale a cui uno debba ricorrere così sovente che l'incomodo di esporla estesamente ad ogni occasione sia maggiore di quello di aggravare la discussione con una nuova esposizione formale e con un nuovo nome tecnico, allora quella norma prende un nome speciale, altrimenti no.

Venne suggerita la parola *Regola* (tedesco *Regel*) da sostituire alla parola *Law* (*legge*), ma pare che le obiezioni fatte a tale sostituzione radicale siano in Inghilterra molto gravi. Ad ogni modo pare che la parola *Regola* sia la sola parola breve che possa sostituire *Law*; e la brevità è essenziale.

La relazione tra « le leggi naturali e le leggi economiche » è discussa in modo esauriente dal Neumann (*Zeitschrift für die Gesammte Staatswissenschaft*, 1892); egli, a pag. 464, conchiude che non v'è che la parola *Law* (*Gesetz*) che esprima quelle affermazioni di tendenze che rappresentano una parte tanto importante nella scienza naturale come in quella economica. Vedi anche prof. Wagner (*Grundlegung*, §§ 86-91).

Digitized by Google

leggi sociali che si riferiscono a quei modi di condursi, nei quali la forza dei moventi principali dell'azione si può misurare per mezzo di un prezzo espresso in moneta.

Non v'è quindi alcuna linea di divisione netta e rigida tra le leggi sociali, che vanno considerate anche come economiche, e quelle che non debbono ritenersi per tali; perchè esiste una gradazione continua da quelle leggi sociali che si riferiscono quasi esclusivamente a moventi misurabili mediante il prezzo, a quelle che a siffatti moventi dànno pochissimo posto e che per ciò sono generalmente tanto meno precise ed esatte delle leggi economiche quanto queste alla lor volta sono meno precise ed esatte delle leggi delle scienze fisiche più esatte (1).

Al sostantivo « legge » corrisponde l'aggettivo « legale ». Questo termine però si adopera solo in connessione con « legge » nel senso di una disposizione governativa, e non della espressione scientifica d'un rapporto tra causa ed effetto. L'aggettivo adoperato a tal uopo si trae da « norma »; — parola che quasi equivale a « legge » e che anzi si potrebbe forse con vantaggio sostituire ad essa nelle discussioni scientifiche. E seguendo la definizione che abbiamo dato della legge economica, possiamo dire che il modo d'azione che si può aspettare, in certe condizioni, dai membri di un gruppo industriale è l'azione *normale* dei membri di quel gruppo (2).

Un'azione normale non è di necessità moralmente giusta; molto spesso anzi è tale, che noi dovremmo fare ogni sforzo possibile per impedirla.

---

(1) L' appellativo di legge economica vien dato anche, per ragione di convenienza, ad alcune leggi delle scienze fisiche di cui l'Economica fa uso. Di queste leggi la più conosciuta è la *Legge dei compensi decrescenti* (libro VI, cap. III) la quale, almeno nella sua forma più semplice, è propriamente una espressione di fenomeni fisici, ed appartiene alla scienza agricola.

(2) Si noterà che quest'uso della parola *normale* è più ampio di quello che spesso si adotta. Così spesso si dice che sono normali soltanto quei risultati che derivano dall'azione non disturbata della libera concorrenza. Ma la parola devesi spesso applicare a condizioni di cose in cui non esiste una concorrenza perfettamente libera, ed in cui si può anche difficilmente supporre che esista; ed anche dove la libera concorrenza è predominante, le condizioni normali di ogni fatto e di ogni tendenza includeranno elementi vitali che nè sono parte della concorrenza, nè ad essa sono affini. Così, per esempio, il modo normale con cui si compiono numerosi affari nel commercio sì al minuto che all'ingrosso e nelle Borse dei valori pubblici e del cotone, si fonda sulla supposizione che da ambo le parti si manterranno con onore i contratti verbali fatti senza testimoni; e nei paesi in cui non si può fare legittimamente tale supposizione, una parte della dottrina sul valore normale, valida pel mondo occidentale, non sarà applicabile. Inoltre i prezzi di varii titoli negoziati in Borsa sono normalmente influiti anche dai sentimenti patriottici non solo dei compratori, ma anche dei mediatori stessi, e così via.

L' uso che abbiamo proposto testè per la parola « normale » concorda più con il suo significato etimologico, come pure col linguaggio ordinario della vita quotidiana. Un'obiezione si può fare, che cioè la parola non ha confini sufficientemente definiti e recisi; ma si troverà che da ciò non nascono difficoltà molto gravi; e che l'uso ora proposto sarà di grande aiuto per portare le dottrine economiche in più stretta connessione con la vita reale.

Digitized by Google

La condizione normale, ad esempio, di molti dei più poveri abitanti di una grande città consiste nella mancanza di ogni iniziativa e nel non giovarsi delle occasioni che si possono offrire loro di condurre altrove una vita più sana e meno squallida; quegli infelici non hanno la forza fisica, mentale e morale che sarebbe necessaria per togliersi dal miserabile ambiente che li circonda. L'esistenza di una considerevole offerta di mano d'opera pronta per la fabbricazione di scatole da zolfanelli ad un saggio di salario oltremodo basso è una condizione normale, allo stesso modo che la contorsione delle membra è il risultato normale che succede all'inghiottimento della stricnina. Essa non è che il deplorevole risultato di quelle tendenze, le cui leggi dovremo studiare (1).

[Nelle precedenti edizioni la frase ellittica, *azione d'una legge*, che è sancita dall'autorità, era usata per significare *l'azione di quelle cause i cui risultati o tendenze sono descritti dalla legge.* Forse tuttavia è meglio usare semplicemente il termine « tendenza ». Taluni hanno proposto di dire « tendenza » invece di legge. Ma una legge è l'espressione d'una tendenza].

Si dice talora che le leggi dell'Economica sono « ipotetiche ». Naturalmente l'Economica, al pari di ogni altra scienza, si dà allo studio degli effetti che da certe cause saranno prodotti, non in via assoluta, ma subordinatamente alla condizione che tutto *le altre condizioni siano eguali* e che le cause possano preparare gli effetti senza perturbamenti. In quasi tutte le dottrine scientifiche che siano emesse precisamente e formalmente si troverà contenuta la condizione che tutte le altre condizioni siano eguali; l'azione delle cause di cui si tratta si presume sempre isolata, e ad esse cause si attribuiscono certi effetti speciali, ma solo *nell'ipotesi* che non si permetta di entrare in campo ad alcuna causa all'infuori di quelle di cui s'è tenuto conto distintamente (2).

Queste clausole condizionali non si ripetono espressamente tutte le volte, ma a ciò supplisce da sè il buon senso del lettore stesso. Nell'Eco-

---

(1) Questo indica una delle particolarità che l'Economica ha comune con poche altre scienze che hanno un materiale di natura tale da poter essere modificato dagli sforzi umani. Può essere un precetto morale e pratico quello di modificare tale natura e quindi anche le leggi naturali; come, per esempio, si farebbe sostituendo operai capaci a quelli che non sono in grado di fare altro lavoro che fabbricare scatole di fiammiferi; od anche modificando le razze di bestiame in modo che divengano presto adulte, e portino molta carne su sottili ossa. La profezia di Giona della caduta di Ninive fu causa della sua salvezza (Vedi Venn, *Empirical Logic*, cap. XXV). E così pure le leggi della fluttuazione del credito e dei prezzi sono state alterate di molto dall'accresciuta possibilità di predizione.

(2) È vero che, a causa delle mutazioni nel materiale economico, viene sollevata spesso una difficoltà speciale dal fatto che ci vuole un certo tempo perchè le cause producano gli effetti rispettivi. Perchè nel frattempo il materiale su cui esse operano e forse anche le cause medesime cambieranno e le tendenze che si descrivono non avranno il tempo sufficiente per manifestarsi pienamente. Siffatta difficoltà occuperà più oltre la nostra attenzione. (Cfr. specialmente il libro V, cap. IX).

Digitized by Google

nomica però è necessario far tale ripetizione più spesso che altrove perchè le dottrine economiche sono soggette più che quelle di ogni altra scienza ad esser citate da persone prive di ogni tirocinio scientifico e che magari le hanno udite di seconda mano e staccate dal contesto (1).

Nondimeno è vero che una legge economica può applicarsi soltanto ad una cerchia assai limitata di circostanze che possono bensì coesistere in un dato tempo ed in un dato luogo, ma che scompaiono prestamente. E, scomparse che esse siano, la legge non ha più portata pratica, perchè quell'insieme particolare di cause alle quali la legge si riferiva non si può più trovare in azione in alcun luogo senza che sia da altre cause perturbato assai. Sebbene l'analisi e l'argomentazione generale economica abbiano un'estesa applicazione, non dovremo stancarci mai di ripetere che ogni età, ogni paese ha problemi propri, e che ogni mutamento delle condizioni sociali richiederà probabilmente un nuovo sviluppo di dottrine economiche.

46. — Scienza pura e scienza applicata. L'Economica è una scienza piuttosto che un'arte. — Ma in tutto ciò ha molta importanza la misura in cui trattiamo l'Economica come una scienza *applicata*. Il contrasto tra scienza pura e scienza applicata non è assoluto, ma è un contrasto di grado. La meccanica, ad esempio, è una scienza applicata relativamente alla geometria, ma è una scienza pura rispetto alla ingegneria; mentre dell'ingegneria stessa si parla spesso come di una scienza pura da quelle persone che dedicano la vita loro alla scienza applicata dello sviluppo delle ferrovie. Ora l'Economica in complesso è sotto un certo rispetto una scienza applicata, perchè si occupa sempre più o meno delle condizioni di vita incerte ed irregolari come realmente esistono (2).

---

(1) Una delle ragioni per le quali la forma della conversazione ordinaria è più semplice di quella del trattato scientifico sta in ciò che nella conversazione possiamo omettere senza timore le clausole condizionali; poichè se chi ascolta non le appone da sè, possiamo subito spiegare il malinteso o correggerlo. Adamo Smith e parecchi dei primi scrittori d'economia raggiunsero una certa apparente semplicità attenendosi agli usi della conversazione ed omettendo così le clausole condizionali. Ma ciò ha fatto sì che essi fossero continuamente fraintesi, e che si perdesse molto tempo e lavoro in controversie infruttuose; essi hanno acquistato una agevolezza apparente ad un prezzo troppo caro, anche tenuto conto del guadagno ottenuto.

(2) Certe parti dell'Economica sono relativamente *pure*, perchè prendono essenzialmente in considerazione principî generali larghi. Infatti, perchè una proposizione possa avere una larga applicazione deve contenere di necessità pochi dettagli: esso non può adattarsi a casi particolari: e se mette capo ad una qualche predizione, questa deve esser temperata da una clausola conclusionale ben rigida, nella quale sia dato largo senso alla frase « a parità delle altre condizioni ». (Per dirla in linguaggio logico, una proposizione può guadagnare in estensione soltanto diminuendo in intensione).

E altre parti poi dell'Economica sono relativamente *applicate*; perchè trattano questioni più ristrette e più dettagliatamente, tengono conto di elementi locali e temporanei, e considerano le condizioni economiche in un rapporto più stretto e completo con le altre condizioni della vita. In tal guisa non v'è che un breve passo tra la scienza bancaria applicata (nel suo senso più generale) e le norme ed i precetti

Digitized by Google

Naturalmente un economista ha la libertà, comune a tutti, di esprimere l'opinione che un certo modo di agire è giusto in certe date circostanze; e se le difficoltà del problema sono principalmente economiche, egli può parlare con una certa autorità. Ma generalmente, sebbene sulla questione le opinioni differiscano, sembra meglio che egli lo faccia piuttosto nella sua qualità individuale che colla pretesa di parlare con l'autorità della scienza economica.

CAPITOLO VII.

Sommario e Conclusione.

SOMMARIO. — **47. Sommario — 48. Le indagini scientifiche non debbono esser fatte in riguardo agli scopi ai quali possono servire, ma alla natura dell'oggetto di cui si occupano — 49. Oggetti principali dell'indagine economica — 50. Questioni pratiche che presentemente stimolano le indagini dell'economista inglese, sebbene non appartengano del tutto al campo dell'Economica.**

47. — Sommario. — Abbiamo veduto che le caratteristiche principali dei problemi economici moderni e gli incentivi maggiori dati a questi studi sono di data affatto recente. Fino a non molto tempo fa le condizioni sociali ed economiche della vita e del lavoro non si mutavano che lentamente; esse erano governate da istituzioni che avevano l'autorità della consuetudine e della prescrizione, e che la maggioranza era contenta di prendere così com'erano. Anche dove la schiavitù ed il rigido sistema delle caste non esistevano, le classi governanti rare volte si curaron molto del benessere materiale della gran massa dei lavoratori, mentre a questi mancavano quelle abitudini mentali e quelle opportunità di pensiero e di azione, che erano necessarie per meditare i problemi della loro esistenza. Invero gran parte dell'Economica moderna avrebbe potuto essere prevenuta nelle città medioevali, dove per la prima volta uno spirito intelligente ed ardimentoso si congiunse ad una paziente industriosità; ma non si permise loro di seguire tranquillamente il loro cammino, ed il mondo dovette aspettare l'alba di una nuova êra economica fino a quando fu presta una nazione intera per esperimentare la libertà economica.

L'Inghilterra in particolar modo s'era preparata gradualmente a tale còmpito; ma verso la fine del secolo passato i mutamenti, che fino allora

---

generali dell'arte bancaria; mentre sarà minore ancora il passo tra un problema particolare locale di scienza bancaria applicata e la regola pratica od il precetto d'arte bancaria che a quel problema corrisponde.

Gli economisti continentali, specie i Tedeschi, amano classificare le varie parti dell'Economica; ma i loro sistemi differiscono, ed hanno forse troppo poco valore costruttivo per giustificare lo spazio e il tempo che si dedican loro.

Digitized by Google

erano stati lenti e graduali, divennero improvvisamente rapidi e violenti. Le invenzioni meccaniche, il concentramento delle industrie, ed un sistema di manifattura su larga scala in vista di mercati lontani, ruppero le vecchie tradizioni industriali, e lasciarono che ogni individuo provvedesse al proprio interesse come meglio potesse; e nel tempo stesso diedero impulso ad un rapido aumento della popolazione, per cui non si era preso nessun provvedimento all'infuori dei locali di lavoro nelle fabbriche e negli opifici.

Così, pari ad uno smisurato mostro ribelle, la libera concorrenza, o meglio la libertà d'industria e d'intrapresa, fu lasciata libera di seguire la sua fantastica corsa. L'abuso fatto da uomini d'affari abili, ma incolti, della loro novella potenza, mise capo a dei mali da ogni lato; rese le madri inette a compiere i loro doveri, gravò con malattie e lavoro eccessivo sul capo della prole; in più luoghi, la razza ne venne degradandosi. Frattanto la caritatevole imprevidenza della legge dei poveri contribuì a deprimere l'energia fisica e morale del popolo inglese, anche più che la dura trascuratezza della disciplina manifatturiera; poichè, privando le persone di quelle qualità che le avrebbe rese atte al nuovo ordine di cose, accrebbe il male e diminuì il bene, di cui la venuta della libertà d'intrapresa era stata cagione.

Eppure proprio quando questa libertà di intrapresa presentavasi con una forma straordinariamente opprimente, gli economisti le furono più che mai prodighi di lodi. Ciò avvenne in parte per questa ragione, che essi videro chiaramente (ciò che noi, in questa generazione, abbiamo in gran misura dimenticato) la crudeltà del giogo della consuetudine e delle prescrizioni rigidissime, giogo che era stato rimosso mercè tale libertà d'impresa; ciò avvenne anche in parte perchè la tendenza generale del pensiero in Inghilterra era questa, che la libertà in qualsiasi campo sociale e politico meritava di ottenersi a qualunque prezzo, purchè non fosse a scapito della sicurezza; ma in parte ciò avvenne ancora perchè la forza produttiva, che la libertà di intrapresa dava alla nazione, era il solo mezzo per cui essa, indebolita com'era da una triste serie di cattivi ricolti, poteva offrire una fortunata resistenza a Napoleone. Perciò gli economisti la considerarono non come un bene assoluto, ma come lo stato di cose naturale, ed attribuirono ai suoi mali un'importanza secondaria.

Aderendo all'indirizzo del pensiero che era stato iniziato principalmente dai commercianti del medio evo e che poi era stato continuato dai filosofi francesi ed inglesi nella seconda metà del secolo XVIII, Ricardo ed i suoi seguaci svolsero una teoria sulla azione della libertà d'intrapresa, o, come essi la chiamarono, della libera concorrenza; teoria che conteneva molte verità, che saranno di alta importanza fin che il mondo duri. L'opera loro, nella breve cerchia che comprendeva, fu meravigliosamente completa; ma molta della sua parte migliore consiste in problemi relativi alla rendita ed al valore dei cereali; problemi dalla soluzione dei quali pareva allora dovesse dipendere il destino dell'Inghilterra, ma che, nella forma speciale in cui da Ricardo furono svolti, hanno ben poca portata diretta sullo stato

Digitized by Google

di cose attuale. Della rimanente opera loro, una buona parte venne rimpicciolita e quasi guastata, perchè si riferiva troppo esclusivamente alle condizioni particolari dell'Inghilterra in quel tempo. E tale ristrettezza ha dato luogo ad una reazione.

Cosicchè ora, che un'esperienza, una comodità e risorse materiali molto maggiori ci hanno consentito di ridurre sotto un certo controllo la libertà d'intrapresa, e di diminuire la sua possibilità di danneggiare, ed accrescere quella di far del bene, si va spargendo tra molti economisti una specie di malcoltento contro di essa. Alcuni economisti tedeschi, in particolar modo, sembrano esagerare i mali che essa produce, ritenendola causa di quell'ignoranza e di quelle sofferenze, che sono invece il frutto della tirannia e dell'oppressione nei tempi andati, o dei travisamenti e della mala applicazione della libertà economica.

In mezzo a questi due estremi si trova la grande maggioranza degli economisti, che in molti diversi paesi lavorano parallelamente, e portano negli studi un desiderio imparziale di raggiungere la verità, ed una intenzione di lavorare con quella operosità lunga e costante, da cui soltanto si possono ottenere risultati scientifici di qualche valore. Le diversità di mente, di tempra, di ammaestramento e di opportunità li sospinge a lavorare in modi differenti, ed a dedicare principalmente la loro attenzione a diverse parti del problema. Alcuni si dedicano a ricercare e disporre fatti ed a compilare statistiche relative ai tempi passati od ai presenti, mentre altri si occupano principalmente di analizzare e studiare le basi di quei fatti che già sono nelle mani loro. Tuttavia questa divisione del lavoro implica non già scopi contrari, ma concordi; e l'opera di tutti insieme aggiunge qualche cosa a quelle cognizioni che ci pongono in grado di intendere le influenze esercitate sulla qualità e l'intonazione della vita umana dal modo con cui ciascuno si guadagna il sostentamento e dal carattere di tale sostentamento.

L'economista deve essere avido di fatti; ma questi, per sè stessi, nulla insegnano. La storia espone le conseguenze e le concidenze, ma la sola ragione può interpretarle e trarne lezioni utili. Il lavoro da compiersi è così vario, che buona parte di esso devesi lasciare al senso comune addestrato che è ultimo arbitro in ogni problema pratico. La scienza economica non è che il lavoro del buon senso comune, aiutato dalle applicazioni dell'analisi sistematica e del ragionamento generale, che facilitano il còmpito di raccogliere i fatti particolari, disporli, e trarne illazioni. Sebbene il campo della scienza economica sia sempre limitato, sebbene l'opera sua senza l'aiuto del senso comune sia sempre vana, tuttavia in quasi tutti i problemi difficili essa permetterà al senso comune di spingersi più oltre di quanto non potrebbe altrimenti. Il suo principale ufficio consiste nella misurazione dei moventi per mezzo del prezzo che per regola « normale » o generale, è sufficiente ad indurre una persona appartenente ad una classe particolare ad assumersi, in date condizioni, un certo lavoro ed a sopportare un certo sacrificio. Una proposizione che si riferisca alle

Digitized by Google

tendenze delle azioni dell'uomo in certe condizioni è una « legge economica ». Essa è ipotetica soltanto nel medesimo senso in cui lo sono le leggi delle scienze fisiche, perchè esse ancora contengono od implicano condizioni. Ma nell'Economica è più difficile che nella fisica rendere chiare queste condizioni, e quindi ogni errore nel far ciò è in quella ancor più dannoso che in questa. Le leggi delle azioni umane non sono invero così semplici e definite, nè così chiaramente constatabili come la legge di gravità; ma molte di esse si possono assimilare alle leggi di quelle scienze naturali che trattano una materia di studio complessa. La ragione d'essere della Economica come scienza separata si è questa, che essa tratta principalmente di quella parte delle azioni umane che più si trova sotto il controllo di moventi valutabili, e che perciò meglio di tutte le altre si presta ad un ragionamento e ad un'analisi sistematica.

Lo studio della teoria deve procedere parallelamente, passo passo con quello dei fatti; e per trattare moltissimi dei problemi moderni, sono i fatti recenti che presentano maggiore utilità. Le memorie del passato lontano infatti sono nel campo economico sotto qualche rispetto tenui e mal sicure; e le condizioni economiche dei tempi primitivi sono del tutto differenti da quelle dell'età moderna, in cui dominano la libera intrapresa, l'educazione generale, la vera democrazia, il vapore, la stampa a poco prezzo ed il telegrafo.

48. — Le indagini scientifiche non debbono esser fatte in riguardo agli scopi ai quali possono servire, ma alla natura dell'oggetto di cui si occupano. — L'Economica ha dunque per primo scopo quello di ricercare il sapere per sè stesso, ed in secondo luogo di gettare luce su questioni pratiche. Ma, sebbene, prima di dar principio a qualsiasi studio, siamo tenuti a considerare accuratamente gli usi che se ne potranno fare, tuttavia noi non dobbiamo predisporre l'opera nostra in vista di essi usi soltanto. Poichè, così facendo, saremmo tentati di interrompere ogni ordine d'idee appena cessi di avere una portata immediata con lo scopo particolare che abbiamo in vista in quel dato momento; il voler raggiungere direttamente scopi pratici, ci induce ad aggruppare insieme frammenti di nozioni di ogni sorta, che non hanno alcun nesso tra loro, se non per gli scopi pratici del momento, e che non gettano che debole luce le une sulle altre. La nostra energia mentale si consuma passando dall'una all'altra, nessuna di esse viene elaborata completamente, e non si fa progresso reale alcuno.

Perciò, per gli scopi della scienza, l'aggruppamento migliore si è quello che raccoglie insieme tutti i fatti e i ragionamenti di natura simile tra di loro, cosicchè lo studio di ciascuno possa gettare luce sui fatti vicini. Elaborando così per lungo tempo un determinato gruppo di considerazioni, ci avviciniamo gradualmente a quelle unità fondamentali che sono denominate leggi di natura; e rintracciamo l'azione loro dapprima studiandole singolarmente, poscia combinate; e così progrediamo lentamente ma sicuramente. Gli usi pratici degli studî economici non dovrebbero esser mai dimenticati dall'economista, ma il suo còmpito speciale si è di studiare ed

Digitized by Google

interpretare i fatti, e trovare quali siano gli effetti di cause varie, che agiscano da sole e combinate.

49. — Oggetti principali dell'indagine economica. — Tutto ciò può essere illustrato dalla enumerazione delle questioni principali che occupano l'economista: Quali sono le cause, che, specialmente nel mondo moderno, influiscono sul consumo e la produzione, sulla distribuzione e lo scambio della ricchezza, l'organizzazione dell'industria e del commercio, la vendita all'ingrosso e al minuto, i mercati, il commercio estero e le relazioni tra imprenditori e stipendiati? Come agiscono e reagiscono questi movimenti l'uno sull'altro? In che differiscono le loro tendenze definitive da quelle immediate? Con quali limitazioni il prezzo di una cosa è la misura della sua desiderabilità? Che aumento di benessere è probabile, a primo aspetto, che risulti da un dato aumento nella ricchezza di una classe sociale? Fino a qual segno la produttività industriale di una classe è deteriorata dall'insufficienza del suo reddito? Fino a qual segno un aumento che si verifichi nel reddito di una certa classe, una volta avvenuto, avrà probabilità di mantenersi, grazie ai suoi effetti nell'accrescere la produttività e la potenza di guadagno di quella classe?

Fino a qual punto realmente giunge (od è giunta in un certo tempo) l'influenza della libertà economica in un certo luogo, in un determinato ceto sociale, in un ramo speciale di industria? Quali altre influenze sono più potenti colà? e qual è l'azione di tutte queste influenze combinate? E, in particolare, fino a qual punto la libertà economica tende per sua propria azione a formare coalizioni industriali e monopolii? e quali sono gli effetti loro? Sino a qual segno è probabile che le varie classi sociali subiscano a lungo andare l'influenza dell'azione della libertà economica, quali effetti intermedî si avranno mentre andranno preparandosi gli ultimi effetti suoi, e, tenuto conto del tempo in cui questi effetti, ultimi ed intermedî, si estenderanno, quale sarà l'importanza loro relativa? Quale sarà la incidenza di un sistema di imposte? Quali pesi imporranno desse sulla comunità, e qual reddito ne trarrà lo Stato?

50. — Questioni pratiche che presentemente stimolano le indagini dell'economista inglese, sebbene non appartengano del tutto al campo dell'Economica. — Tali sono le principali questioni che l'Economica deve trattare direttamente e riguardo alle quali dovrebbe maggiormente esplicarsi l'opera sua di raccogliere i fatti, analizzarli, e ragionare intorno ad essi. I risultati pratici che, sebbene per la maggior parte si trovino fuori della sfera della scienza economica, tuttavia costituiscono in fondo uno dei principali impulsi al lavoro dell'economista, variano col tempo e col luogo ancor più di quanto non mutino le condizioni e i fatti economici che formano la materia del suo studio. Ecco i problemi che sembrano attualmente più urgenti per l'Inghilterra:

Come dovremmo regolarci per accrescere le influenze buone della libertà economica e per diminuire le cattive, tanto negli ultimi risultati di essa libertà, quanto nel corso del suo progresso? Se gli effetti ultimi sono

Digitized by Google

buoni e gli intermedî cattivi, e se coloro che soffrono il male, non usufruiscono del bene, fino a qual punto è giusto che essi debbano soffrire a beneficio degli altri?

Ammesso che sia desiderabile una distribuzione più equa della ricchezza, fino a qual punto ciò giustificherà i cambiamenti nelle istituzioni della proprietà, o le limitazioni della libertà d'intrapresa, anche quando sia probabile che esse abbiano a diminuire la ricchezza totale? In altre parole, fino a qual punto dovrà mirarsi ad un aumento nelle entrate delle classi più povere ed una diminuzione di quelle delle classi più ricche, anche se ciò richieda una diminuzione della ricchezza materiale di tutta la nazione? Fino a qual segno potrà farsi ciò senza ingiustizia e senza sfibrare le energie dei duci del progresso? Come dovrebbe distribuirsi tra le varie classi sociali il peso delle imposte?

Dobbiamo noi contentarci delle forme attuali di divisione del lavoro? È egli necessario che tante persone debbano occuparsi esclusivamente in un lavoro di carattere punto elevato? È egli possibile sviluppare gradatamente nella massa dei lavoratori una nuova attitudine per i lavori di genere più elevato? e specialmente ad intraprendere mediante la cooperazione la direzione delle imprese nelle quali siano essi stessi impiegati?

Quali sono i rapporti commerciali tra l'azione individuale e l'azione collettiva in uno stadio di civiltà quale il nostro? Fino a qual segno si dovrà lasciare che l'associazione volontaria, nelle sue forme vecchie e nuove, provveda l'azione collettiva per quegli scopi per cui tale azione offre speciali vantaggi? Quali imprese dovrebbero essere assunte dalla società, per mezzo del suo Governo politico od amministrativo? Abbiamo noi, ad es., applicato quanto dovevamo il sistema di proprietà collettiva e dell'uso collettivo di luoghi aperti, di opere d'arte, di mezzi di istruzione e di divertimento, e di quei requisiti materiali di una vita civile, come sarebbero il gas, l'acqua potabile, e le ferrovie, la cui provvista richiede unità di azione?

Quando il Governo non interviene esso direttamente, fino a qual punto dovrebbe permettere agli individui ed alle corporazioni di condurre i propri affari come vogliono? Fino a qual segno esso dovrebbe regolare la gestione delle ferrovie e di altre imprese, che sono in una certa misura in una posizione di monopolio, e la gestione della terra e di altre cose la cui quantità non può venire aumentata dall'uomo? È egli necessario mantenere nel loro pieno vigore tutti i diritti di proprietà ora esistenti? o sono invece scomparsi in certa misura i bisogni originari al cui soddisfacimento dovevano servire?

Sono intieramente giustificabili i metodi prevalenti di usare la ricchezza? Quanto campo c'è per la pressione morale della opinione sociale nel costringere e dirigere l'azione individuale in quei rapporti economici in cui la rigidezza e la violenza dell'intervento governativo farebbero probabilmente più male che bene?

In quali rispetti gli obblighi d'una nazione verso un'altra, in materia economica, differiscono da quelli esistenti tra i membri di una stessa nazione?

Digitized by Google

*
* *

Così si prende l'Economica per significare lo studio degli aspetti economici e delle condizioni economiche della vita politica, sociale e privata dell'uomo, ma specialmente delle condizioni della sua vita sociale. Gli scopi di questo studio sono di acquistare cognizioni per sè stesse, e di ottenere una guida nella condotta pratica della vita sociale. Giammai fu urgente come ora il bisogno di una tal guida; un'altra generazione avvenire potrà avere maggior agio che noi per dedicarsi ad indagini, le quali gettino luce sui punti oscuri della speculazione astratta o della storia dei tempi passati, ma che non possono dare a noi alcun aiuto immediato nelle difficoltà presenti.

Ma sebbene sia così largamente diretta dai bisogni pratici, l'Economica rifugge per quanto può dalla discussione di quelle esigenze nell'organizzazione dei partiti, e di quegli accorgimenti nella politica interna ed estera, dei quali è costretto e tener conto l'uomo di Stato nel decidere quali delle misure che può proporre, lo avvicineranno maggiormente allo scopo che desidera di conseguire pel bene del suo paese. L'Economica mira bensì a dargli un aiuto nel determinare non solo quale debba essere quello scopo ma anche quali siano le molte particolarità di tattica atta a raggiungerlo. Ma essa evita molte questioni politiche che l'uomo pratico non può trascurare; ed è perciò una scienza, pura ed applicata, anzichè una scienza ed un'arte. Ed è meglio indicarla col nome di Economia sociale o semplicemente di Economica, che non con quello di Economia politica (1).

(1) La scienza deve essere alleggerita d'ogni carico che non sia strettamente necessario; e in generale gli Inglesi preferiscono evitare quella elaborata classificazione delle varie sue parti, per cui si son fatti molti piani, specie in Germania. Essi dànno poco addestramento dialettico, mentre a volte sono d'ostacolo alla libertà del lavoro costruttivo.

Digitized by Google

Digitized by Google

LIBRO SECONDO

NOZIONI FONDAMENTALI

CAPITOLO I.

Introduzione.

Sommario. — 51. L'Economica considera la ricchezza come cosa che soddisfa a bisogni ed è il risultato di sforzi umani — 52. Difficoltà di classificare cose di carattere ed uso mutevoli — 53. L'Economica deve seguire la pratica della vita quotidiana — 54. È necessario che le idee siano chiaramente definite, ma non che l'uso dei termini sia rigido.

51. — L'Economica considera la ricchezza come cosa che soddisfa a bisogni ed è il risultato di sforzi. — Abbiamo veduto che l'Economica è da un lato una scienza della ricchezza, e dall'altro è quella parte della scienza sociale dell'azione dell'uomo nella società, che tratta degli sforzi che egli compie per soddisfare ai propri bisogni, in quanto gli sforzi e i bisogni si possono misurare in termini della ricchezza o del suo rappresentante generale, cioè la moneta. Nella maggior parte di questo volume ci occuperemo di siffatti bisogni e sforzi, e delle cause per cui i prezzi che misurano i bisogni sono portati in equilibrio con quelli che misurano gli sforzi. A tal uopo nel Libro III dovremo studiare la ricchezza in rapporto alla diversità dei bisogni umani ai quali deve soddisfare, e nel Libro IV la ricchezza in relazione alla diversità degli sforzi umani dai quali viene prodotta.

In questo Libro però dobbiamo indagare quali tra le cose tutte che risultano da sforzi umani e che possono soddisfare ad umani bisogni, debbano considerarsi come ricchezza; ed in quali gruppi o classi esse vadano divise. V'è infatti un gruppo compatto di termini connessi con la ricchezza stessa e col capitale, lo studio dei quali, fatto su ciascuno separatamente, getta luce su gli altri, mentre se fatto su tutto il loro insieme è una continuazione diretta, e sotto qualche rispetto un compimento di quell'indagine sul campo e sui metodi dell'Economica, sopra la quale ci siamo trattenuti dianzi. E quindi, in luogo di seguire quella che può parere la via più naturale, cioè di cominciare con una analisi dei bisogni, e della ricchezza in relazione diretta con essi bisogni, sembra in complesso miglior cosa trattare senz'altro di questo gruppo di termini.

Facendo ciò, dovremo naturalmente tener conto un poco della varietà dei bisogni e degli sforzi umani; ma non avremo mai necessità di pre-

Digitized by Google

sumere cosa che non sia ovvia ed esca dalla cerchia del sapere comune. La difficoltà reale del còmpito nostro sta altrove; essa dipende dalla necessità in cui si trova l'Economica, unica tra tutte le scienze, di doversi disimpegnare mediante pochi termini comunemente usati per esprimere un gran numero di distinzioni sottili.

52. — Difficoltà di classificare cose di carattere ed uso mutevoli. — Come dice Mill (1), « gli scopi di una classificazione scientifica sono meglio raggiunti quando gli oggetti si dispongono in gruppi, rispetto ai quali possano farsi proposizioni generali più numerose e più importanti, di quelle che sarebbe possibile di fare relativamente ad ogni altra serie di gruppi in cui le stesse cose potrebbero andare assegnate ». Ma sin dal principio ci imbattiamo in questa difficoltà, che le proposizioni più importanti per uno stadio dello sviluppo economico non è improbabile siano tra le meno importanti per un altro stadio, se pure vi si adattano.

Su tale argomento gli economisti hanno molto da apprendere dalle esperienze recenti nel campo della biologia; e la discussione profonda che Darwin fece della questione (2) getta molta luce sulle difficoltà che ci stanno dinanzi. Egli osserva che nell'economia della natura quelle parti della struttura di ogni essere che determinano le abitudini di vita ed il luogo in cui generalmente vive, non sono di regola quelle che gettano maggior luce sull'origine sua, ma anzi quelle che meno l'appalesano. Le qualità che un allevatore di bestiame o un ortolano nota come eminentemente adatte a far sì che un animale o una pianta conduca vita prospera nel suo ambiente, è probabile, appunto per questo fatto, che si siano sviluppate in epoca relativamente recente. Ed in simil guisa quelle proprietà di un'istituzione economica che hanno la parte più importante nell'adattarla alla funzione che essa ora deve compiere, è probabile, appunto per tale ragione, che siano in gran misura di origine recente (3).

D'altra parte però, dobbiamo tener sempre presente alla mente la storia dei termini che adoperiamo; in primo luogo perchè questa storia è importante per sè stessa e getta luce indiretta sulla storia dello sviluppo economico della società; e poi, se anche l'unico scopo dello studio nostro dell'Economica fosse quello di ottenere cognizioni che ci guidino nel rag-

---

(1) *Logic*, Libro IV, Cap. VII, § 2.

(2) *Origin of Species*, Cap. XIV.

(3) Esempi di ciò si trovano in molti dei rapporti che intercedono tra l'imprenditore e l'operaio, tra l'intermediario ed il produttore, tra i banchieri e le due classi dei loro clienti (quelli dai quali ricevono in deposito il capitale e quelli ai quali lo prestano). La sostituzione del termine « interesse » ad « usura » corrisponde ad un mutamento generale nel carattere dei prestiti, mutamento che ha dato una intonazione affatto nuova all'analisi ed alla classificazione nostra degli elementi diversi in cui si può risolvere il costo di produzione di una merce. E lo schema generale di divisione del lavoro in più abile e meno abile (*skilled* o *unskilled*), va subendo un mutamento graduale; l'estensione della parola « rendita » in certi casi viene ampliata, in altri ristretta; e così via.

Digitized by Google

giungimento di scopi pratici immediati, nondimeno saremmo costretti a servirci di termini che fossero il più possibile in armonia colle tradizioni del passato, per potere intendere prontamente i moniti indiretti ed i sottili e sommessi avvertimenti che l'esperienza dei nostri predecessori offre per nostra istruzione.

53. — L'Economica deve seguire la pratica della vita quotidiana. — Il compito nostro è difficile. Nelle scienze fisiche invero ogni qual volta si vede che un gruppo di cose hanno una certa serie di qualità comuni, e che vengono trattate spesso tutte insieme, se ne forma una classe con un nome speciale; e non appena si acquista una conoscenza nuova si inventa un nuovo termine tecnico per rappresentarla. Ma l'Economica non può avventurarsi a seguire questo esempio. I suoi ragionamenti devono essere espressi con un linguaggio che sia intelligibile al pubblico generale, essa deve perciò cercare di conformarsi ai termini famigliari della vita quotidiana, e deve usarli, per quanto è possibile, così come sono comunemente usati.

Nel linguaggio comune quasi ogni parola ha parecchie sfumature di significato, e va quindi interpretata dal contesto del discorso. E, come osservò il Bagehot, anche gli scrittori più formalisti di scienza economica sono costretti a seguire tal via, perchè altrimenti non avrebbero parole abbastanza a loro disposizione. Disgraziatamente però essi non confessano sempre di prendersi tal libertà, forse talora non se ne accorgono nemmeno essi stessi. Le definizioni ardite e recise con cui comincia l'esposizione che essi fanno della scienza cullano il lettore in una sicurezza falsa. Questi, non essendo premunito di dover guardare sovente al contesto per trovarvi una clausola speciale interpretativa, attribuisce a quanto legge un significato diverso da quello che gli scrittori avevano in mente; e forse li fraintende, e li accusa di pazzia, mentre tale accusa non è meritata. Malintesi di questa fatta furono causa sovente di controversie che hanno distolto molta energia da un lavoro costruttivo, ed hanno inceppato il progresso della scienza (1).

---

(1) Noi dovremmo « scrivere di più come facciamo nel parlare comune, nel quale il contesto è una specie di « clausola interpretativa » non espressa; soltanto che siccome nell'Economia politica abbiamo da parlare di cose più difficili che nelle conversazioni ordinarie, dobbiamo essere più diligenti e dar maggior rilievo ad ogni cambiamento; e, ogni tanto scrivere la « clausola interpretativa » per quella data pagina e per quella data discussione, affinchè non ne nasca un malinteso. Ben so che questo è un lavoro difficile e delicato; e quanto in sua difesa io posso dire si è che in pratica è più utile del metodo opposto delle definizioni inflessibili. Chiunque cerchi esprimere significati diversi in cose complesse con uno scarso vocabolario di parole che hanno significati esattamente determinati, trova che il suo stile diviene man mano sempre più pesante senza essere accurato; che gli è giuocoforza ricorrere a lunghe perifrasi per esprimere pensieri comuni, e che, malgrado tutto, non ne esce bene, perchè a mezza strada ricade in significati che si adattano benissimo al caso speciale (ma sono ora questo, ora quel significato) e quasi sempre diversi dal primo significato « rigido e ben determinato ». In tali discussioni dovremmo imparare a mutare le nostre defi-

Digitized by Google

Inoltre la maggior parte delle distinzioni principali che vengono contrassegnate con termini economici sono differenze non di genere, ma di grado. A prima vista esse appaiono essere differenze di genere ed avere rigidi lineamenti che possono essere chiaramente contrassegnati; ma uno studio più diligente di esse ha mostrato che non c'è una vera soluzione di continuità. È un fatto notevole che il progresso della scienza economica ben di rado ha scoperto nuove differenze reali di genere, mentre va continuamente risolvendo quelle che sembrano differenze di genere in differenze di grado. Noi troveremo molti esempi del danno che si può fare ove si tenti di tracciare linee di divisione ampie, rigide e ferme, e di formulare proposizioni troppo ben determinate sulle differenze tra cose che la natura non ha separate con tali linee.

54. — È necessario che le idee siano chiaramente definite, ma non che l'uso dei termini sia rigido. — Dunque dobbiamo analizzare accuratamente le vere caratteristiche delle diverse cose con cui abbiamo che fare: e così in generale troveremo come ogni parola abbia un uso speciale, che meglio di ogni altro può pretendere di esserne chiamato l'uso principale, per il fatto che esso rappresenta una distinzione la quale per gli scopi della scienza moderna è più importante di ogni altra che sia in armonia con l'uso comune. Questo significato allora può stabilirsi esser quello che le si deve dare, ove nel contesto non sia determinato od implicato il contrario (1). Quando poi sia necessario usar quella parola in qualsiasi altro senso, più ampio o più ristretto, si deve indicare il cambiamento fatto, ed aggiungere esplicitamente una clausola interpretativa ad ogni più piccolo pericolo di malinteso (2).

---

nizioni secondo il bisogno, proprio come quando in diversi problemi matematici diciamo: « significhino x, y, z » ora questo ora quest'altro. Tale è in realtà l'uso che seguono i più chiari ed efficaci scrittori, quantunque poi non sempre riconoscano di far ciò ». Bagehot, *Postulates of English Political Economy*, pp. 78-9). Anche Cairnes (*Logical Method of Political Economy*, conferenza VI), combatte l'« opinione che l'attributo che serve di fondamento alla definizione debba esser tale da non ammettere gradazioni »; e sostiene che « ammetter graduazioni è carattere di tutti i fatti naturali ».

(1) Anche tra i pensatori più accurati rimarranno sempre diversità di opinioni circa i punti esatti per i quali si dovrebbero condurre almeno alcune delle linee di divisione. Le questioni che si presentano debbono esser risolte in generale da criteri sulla convenienza pratica delle diverse vie che si possono seguire; e tali criteri non possono essere sempre stabiliti e distrutti da ragionamenti scientifici; vi dovrà rimanere sempre adito aperto alla contestazione. Ma tale terreno incerto non esiste nell'analisi in sè stessa. Se due persone discordano in quell'analisi, non è possibile che entrambe abbiano ragione. È però da sperare che il progresso della scienza stabilisca gradualmente quest'analisi su di una base inespugnabile.

(2) Quando fa d'uopo restringere il significato di una parola (cioè in linguaggio logico, di diminuirne l'estensione accrescendone l'intensione) basterà in generale un aggettivo qualificativo; ma un cambiamento fatto nella direzione contraria non potrà farsi in generale con tanta semplicità. Le dispute sulle definizioni sono sovente di questo genere: A e B sono qualità comuni ad un gran numero di cose, delle quali molte hanno inoltre la qualità C, altre la qualità D, ed altre le qualità C e D insieme;

Digitized by Google

CAPITOLO II.

La Ricchezza.

Sommario. — 55. Uso tecnico del vocabolo *Beni*. *Beni materiali*. *Beni personali*. *Beni esterni ed interni*. *Beni trasferibili* e *non trasferibili*. *Beni liberi* e *Beni di scambio* — 56. La ricchezza di una persona è costituita da quelli tra i suoi beni esterni che si possono valutare mediante la moneta — 57. Talora però è bene usare il vocabolo *Ricchezza* in senso lato, in modo da includervi tutta la ricchezza *personale* — 58. La parte di ogni individuo nei beni *collettivi* — 59. La *Ricchezza Nazionale*. La *Ricchezza Mondiale*. La base giuridica dei diritti alla ricchezza.

55. — Uso tecnico del vocabolo « beni ». « Beni materiali ». « Beni personali ». Beni « esterni » ed « interni ». Beni « trasferibili » e « non trasferibili ». « Beni liberi ». « Beni di scambio ». — La ricchezza tutta consiste in cose che direttamente od indirettamente soddisfano a bisogni. Tutta la ricchezza è costituita da cose desiderabili, o da cose che corrispondono a bisogni umani; ma non tutti gli oggetti desiderabili si considerano come ricchezza. L'affetto delle persone care, ad esempio, è un elemento importante del benessere, ma non è ritenuto come una ricchezza, eccetto che per licenza poetica. Cominciamo dunque col classificare le cose desiderabili, e consideriamo poi quali di esse debbansi ritenere elementi della ricchezza.

Nell'assenza d'un termine breve d'uso comune che rappresenti tutte le cose desiderabili, o le cose che soddisfano a bisogni umani, possiamo a tal uopo servirci del termine *Beni (Goods)*.

Le cose desiderabili, ossia i beni, sono materiali, o personali ed immateriali. I *Beni materiali* consistono in cose materiali utili, ed in tutti i diritti di possedere cose materiali, usarle, trarne profitto o riceverle in tempo avvenire. Essi comprendono così i doni fisici della natura, la terra e l'acqua, l'aria ed il clima; i prodotti dell'agricoltura, delle miniere, della pesca e della manifattura; le costruzioni, le macchine e gli utensili; le ipoteche e le altre obbligazioni; le azioni di compagnie pubbliche e private, i monopolii d'ogni genere, i diritti di patente e di proprietà letteraria; i diritti di strada ed altri diritti d'uso. Infine, a rigore di termini, dovrebbero comprendersi sotto tal nome il diritto di viaggiare, di frequentare i luoghi ameni della natura, i musei, ecc.

---

si può sostenere allora esser meglio in massima definire un termine che comprenda tutte le cose che posseggono le qualità *A* e *B*, oppure solo quelle che hanno le qualità *A*, *B*, *C*, ovvero solo quelle che hanno le qualità *A*, *B*, *D*, o soltanto quelle che hanno *A*, *B*, *C*, *D*. La decisione tra queste differenti vie dipenderà da considerazioni di convenienza pratica; tale questione è molto meno importante di un studio accurato delle qualità *A*, *B*, *C*, *D*, e delle loro relazioni reciproche; ma disgraziatamente questo studio ha occupato nella scienza economica in Inghilterra un posto molto minore di quello che hanno occupato le controversie sulle definizioni; le quali hanno bensì talvolta condotto indirettamente alla scoperta di verità scientifiche, ma sempre per vie oblique, e con gran perdita di tempo e di lavoro.

Digitized by Google

I *Beni personali* dell'uomo si dividono in due classi. Nella prima si contengono le utilità che egli riceve da altre persone, quali prestazioni di opere e servigi personali di vario genere, la proprietà degli schiavi, l'organizzazione ed in generale l'avviamento dell'azienda. La seconda classe comprende tutte le qualità ed attitudini all'azione ed al piacere inerenti all'uomo stesso.

I beni della prima classe si possono dire *esterni*, quelli della seconda *interni* (1).

I beni tutti inoltre possono essere *trasferibili* o *non-trasferibili*. Tra questi ultimi si debbono includere le qualità ed attitudini personali all'azione ed al piacere (cioè i beni personali interni), ed anche quella parte della clientela di un'azienda che dipende dalla fiducia personale di cui si gode e che non è trasferibile; come pure i vantaggi del clima, della luce e dell'aria; i privilegi della cittadinanza ed i diritti e le occasioni di servirsi della proprietà pubblica (2).

Sono *liberi* i beni che non sono appropriati, ma sono offerti dalla natura senza necessità di sforzo da parte dell'uomo.

---

(1) Poichè, come dice Hermann nel principio della sua analisi magistrale della Ricchezza, « alcuni beni sono *interni* ed altri *esterni* rispetto ad ogni individuo ». Un bene interno è quello che esso individuo trova in sè medesimo, datogli dalla natura, ovvero quello che egli educa in sè, colla propria libera azione, come la forza muscolare, la salute e le doti mentali. Qualunque cosa invece gli sia offerta dal mondo esterno per il soddisfacimento dei suoi bisogni, è per lui un bene esterno.

(2) Questa classificazione di beni si può esprimere così:

I beni sono
- esterni
  - materiali
    - trasferibili
    - non trasferibili
  - personali
    - trasferibili
    - non trasferibili
- interni — personali — non trasferibili

Ovvero per adottare un'altra classificazione più conveniente per certi scopi, così:

I beni sono
- materiali-esterni
  - trasferibili
  - non trasferibili
- personali
  - esterni
    - trasferibili
    - non trasferibili
  - interni — non trasferibili.

La terra, nel suo stato originario, era un libero dono della natura. Ma nei paesi già sviluppati essa non lo è dal punto di vista dell'individuo. Il legno è ancora libero dono in alcune foreste del Brasile; libero dono è pure in generale il pesce di mare; alcune specie di pesca però sono custodite gelosamente per uso esclusivo dei membri di una certa nazione, e si possono classificare come proprietà nazionale. I banchi di ostriche impiantati dall'uomo non sono liberi sotto nessun riguardo, mentre lo sono in modo assoluto (a meno che siano stati oggetti di appropriazione) quelli formatisi naturalmente; se sono di proprietà privata, essi sono ancora doni liberi dal punto di vista della nazione; ma poichè questa ha concesso che i suoi diritti fossero devoluti ad individui singoli, tali banchi non sono liberi doni dal punto di vista dell'individuo; lo stesso vale per i diritti privati di pesca in molti fiumi. Ma il grano cresciuto in terra libera, od il pesce pescato in acque libere, non sono liberi doni, perchè procurati col lavoro.

Digitized by Google

Beni di scambio sono tutti i beni trasferibili, che sono limitati in quantità e non sono liberi. Questa distinzione però non è molto importante in pratica, perchè non vi sono molti beni i quali siano trasferibili, ma, essendo liberi, non abbiano alcun valore di scambio.

56. — La ricchezza di una persona è costituita da quelli tra i suoi beni esterni che si possono valutare mediante la moneta. — Possiamo ora venire alla questione: quali classi dei beni che un uomo possiede debbano considerarsi come parte della sua ricchezza. Su tale questione v'è una certa divergenza di opinioni, ma sembra che in massima la forza degli argomenti nonchè delle maggiori autorità propendano in favore di questa risposta:

Quando si parla semplicemente della *ricchezza* di un uomo, senza includere alcuna clausola interpretativa nel contesto, si deve ritenere che essa sia costituita da due classi di beni.

Nella prima classe entrano quei beni materiali sui quali (per virtù di legge o di consuetudine), egli ha diritti privati di proprietà ed i quali perciò sono trasferibili e suscettibili di scambio. Si rammenterà che questi beni non consistono solamente in terra, case, mobili e macchine, ed in quegli altri oggetti materiali che possono essere sotto la sua singola proprietà privata, ma anche in azioni di compagnie pubbliche, certificati di debiti, ipoteche ed altre obbligazioni che egli può avere da altri in pagamento di merci, ecc. D'altra parte i suoi debiti verso altre persone vanno considerati come ricchezza negativa e vanno detratti dalla massa lorda delle cose che possiede, prima che si possa trovare la sua vera ricchezza netta. Le prestazioni d'opere e quegli altri beni che cessano di esistere nello stesso momento in cui entrano in vita, non fanno parte della massa della ricchezza (1).

Nella seconda classe si trovano quei beni immateriali che appartengono all'uomo, sono esterni a lui e gli servono direttamente come mezzi che gli permettono di procacciarsi beni materiali. Sono escluse quindi tutte le sue qualità e facoltà personali, ed altresì quelle che lo mettono in grado di guadagnarsi il sostentamento, perchè esse sono interne; e sono escluse pure le amicizie personali, in quanto non hanno un valore economico diretto. Ma è compresa invece la clientela e tutto quello che rappresenta l'avviamento e l'organizzazione del suo esercizio o del suo studio, e, dove esistono tuttora, i diritti di proprietà sugli schiavi, di prestazioni d'opere, ecc.

Quest'uso del vocabolo ricchezza è in armonia con l'uso della vita ordinaria e nello stesso tempo comprende tutti quei beni, e quelli soli, che entrano chiaramente nel campo della scienza economica (quale fu tracciato nel Libro I) e che possono perciò denominarsi *Beni economici*. Esso infatti comprende tutte quelle cose esterne all'uomo, le quali: 1° appartengono a lui, e non appartengono ugualmente ai suoi vicini, e sono perciò esclusivamente sue; 2° sono direttamente suscettive di misura in denaro,

(1) Veramente quella parte del valore delle azioni di una Compagnia commerciale, che dipende dalla reputazione personale e dai rapporti che hanno le persone che la dirigono, dovrebbe entrare nell'altra categoria dei beni personali esterni. Ma ciò non ha grande importanza pratica.

Digitized by Google

— misura che rappresenta da una parte gli sforzi ed i sacrifici mediante i quali esse furono create, e dall'altra i bisogni ai quali soddisfano (1).

57. — Talora è bene usare il vocabolo « Ricchezza » in senso lato, in modo da includervi tutta la ricchezza « Personale ». — Si può bensì, per certi scopi, considerare la ricchezza sotto un punto di vista più ampio: ma allora, per evitare confusione, è necessario ricorrere ad una clausola interpretativa speciale. Così, per esempio, l'abilità di un falegname è un mezzo non meno diretto che gli strumenti che ha nella sua cassetta da lavoro per permettergli di soddisfare ai bisogni materiali di altre persone, e perciò, indirettamente, anche ai suoi; e forse può esser conveniente avere un termine che includa quella abilità come parte della ricchezza in più ampio senso. Continuando il piano tracciato da Adamo Smith (2) e seguito dalla maggior parte degli economisti del Continente, possiamo definire la *Ricchezza personale* come quella che abbraccia tutte le energie, le facoltà e le abitudini che contribuiscono direttamente a far la gente industrialmente produttiva; insieme con tutto quello che è costituito dalla clientela, dall'avviamento di una azienda e dalle aderenze e rapporti di qualsiasi genere, che già abbiamo veduto far parte della ricchezza nell'uso più ristretto della parola. Le facoltà industriali hanno un'altra ragione per essere considerate come economiche, nel fatto che di regola il loro valore si può in certo modo misurare indirettamente (3).

La questione se sia il caso di parlar di esse come di ricchezza, è una questione di semplice convenienza, sebbene sia stata molto discussa, come se si fosse trattato d'una questione di principio.

Certo si darebbe origine ad una confusione se si adoperasse semplicemente il vocabolo « ricchezza », quando vi si vogliano includere le attitudini industriali di una persona. La semplice parola « ricchezza » deve significare sempre la ricchezza esterna soltanto. Ma non vi sarebbe gran

---

(1) Ciò non implica che chi possiede beni trasferibili, possa sempre realizzare, trasmettendoli ad altri, l'intero valore in moneta che essi hanno per lui. Per esempio, un abito ben fatto può valere per il compratore il prezzo assegnatogli da un sarto costoso, perchè egli ne ha bisogno, e non può ottenerlo per meno; ma poi non potrebbe rivenderlo neppure per metà prezzo. Quel fortunato finanziere che ha speso 50.000 sterline per avere una casa e terreni rispondenti al suo proprio speciale capriccio, ha ragione, da un certo punto di vista, di computare tali immobili, nell'inventario della sua proprietà, al loro prezzo di costo; ma se egli facesse fallimento, quegli immobili non costituirebbero per i suoi creditori un attivo pari a quel valore.

Allo stesso modo possiamo valutare, sotto un certo punto di vista, la clientela dello studio di un causidico o di un medico, di un mercante o di un industriale, come equivalente effettivo del reddito che perderebbe se ne restasse privo; mentre invece dobbiamo riconoscere che il suo valore di scambio, cioè la valuta che quel professionista od esercente potrebbe ottenere cedendola, è di molto inferiore.

(2) Cfr. *La ricchezza delle Nazioni*, vol. II, cap. II.

(3) « I corpi umani sono, senza dubbio alcuno, il tesoro più pregevole di una nazione », diceva il Davenant nel secolo XVII; e frasi simili furono comuni ogni qual volta la tendenza dello svolgimento politico di uno Stato faceva desiderare che la popolazione crescesse rapidamente.

Digitized by Google

male, e vi sarebbe piuttosto del bene dall'uso occasionale della frase « ricchezza materiale e personale ».

58. — La parte di ogni individuo nei beni « collettivi ». — Ma dobbiamo ancora tener conto di quei beni materiali che un uomo possiede in comune coi suoi vicini, e che perciò sarebbe inutile menzionare allorchè si confrontasse la ricchezza di quell'uomo con quella degli altri; ma che possono essere importanti per certi scopi, e specialmente per i confronti tra le condizioni economiche di luoghi o tempi lontani tra loro.

Questi beni consistono nei vantaggi che l'uomo trae dal vivere in un dato tempo ed in un dato luogo, e dal far parte di una certa nazione, di una certa comunità; essi comprendono la sicurezza civile e quella militare: il diritto e l'opportunità di servirsi della proprietà pubblica e delle istituzioni di ogni genere, quali le strade, il gas, ecc.; ed il diritto alla giustizia o ad una istruzione gratuita. Così l'abitante della città come quello del contado, hanno ciascuno per nulla molti vantaggi, che l'altro o non può avere affatto, o potrebbe ottenere soltanto con una forte spesa. A parità delle altre condizioni, una persona possiede una ricchezza reale (in senso largo) maggiore di quella di un'altra persona se il luogo in cui abita la prima è dotato di un clima più sano, di strade migliori, d'acqua più buona, ed irrigazione più igienica; ed inoltre di giornali, libri, luoghi di divertimento e di istruzione migliori. Abitazione, cibi, e vestiari che potrebbero essere insufficienti in un clima freddo, possono essere invece esuberanti in un clima caldo; d'altra parte quel calore che diminuisce i bisogni fisici degli uomini e li rende ricchi pur che posseggano una piccola provvista di ricchezza materiale, li fa poveri di quella energia che procaccia la ricchezza stessa.

Molte di tutte queste cose sono *Beni collettivi*, vale a dire beni che non sono di proprietà privata. E questo ci conduce a considerare la ricchezza dal punto di vista sociale in opposizione al punto di vista individuale.

59. — La « Ricchezza nazionale ». La « Ricchezza mondiale ». La base giuridica dei diritti alla ricchezza. — Vediamo dunque gli elementi della ricchezza di una nazione, elementi che si omettono quando si considera la ricchezza dei singoli individui che la compongono. Le sue forme più ovvie sono le proprietà pubbliche materiali d'ogni specie, come le strade ed i canali, gli edificii ed i parchi, i gazometri e gli acquedotti; sebbene disgraziatamente molte di queste cose non si siano ottenute mediante pubblici risparmi, ma per mezzo di pubblici prestiti; e si ha allora la grave ricchezza negativa, rappresentata da un grosso debito da contrapporsi a tali specie di proprietà pubblica.

Ma il Tamigi accrebbe la ricchezza dell'Inghilterra più di tutti i suoi canali, e forse anche più di tutte le sue ferrovie. E sebbene esso sia un libero dono della natura (fatta astrazione da ogni miglioramento artificiale arrecato alla sua navigabilità), mentre invece il canale è opera dell'uomo, nondimeno dovremmo considerarlo per molti scopi come parte della ricchezza dell'Inghilterra.

Digitized by Google

Gli economisti tedeschi spesso insistono sugli elementi non materiali della ricchezza nazionale; e ciò è giusto in certi problemi relativi a tale specie di ricchezza, ma non in tutti. È vero che le cognizioni scientifiche dovunque trovate, diventano presto proprietà di tutto il mondo civile, e possono considerarsi come ricchezza cosmopolita, piuttosto che come ricchezza propriamente nazionale; e lo stesso è vero delle invenzioni meccaniche e di molte altre innovazioni nelle arti della produzione; ed anche nella musica. Ma quei prodotti letterari che, tradotti, perdono la forza loro, possono riguardarsi in un senso speciale come ricchezza delle nazioni nella cui lingua furono scritti. E l'organizzazione di uno Stato libero e bene ordinato, devesi ritenere, per certi scopi, come un importante elemento di ricchezza nazionale.

Questa però comprende in sè la proprietà sì individuale che collettiva dei membri della nazione. E nel computare la somma complessiva della ricchezza di questi individui, possiamo risparmiarci una certa fatica col non tener conto dei debiti e delle obbligazioni di un membro della nazione verso un altro. Per esempio, finchè il debito pubblico inglese e le obbligazioni di una ferrovia inglese sono in mano di persone appartenenti alla nazione, possiamo adottare il semplice sistema di contare la ferrovia stessa come parte della ricchezza nazionale, e trascurare affatto le azioni della ferrovia e dello Stato. Ma dobbiamo dedurre le obbligazioni emesse dal governo inglese o da privati inglesi, che sono in mano di stranieri, ed aggiungere quelle che, emesse all'estero, sono possedute da cittadini inglesi (1).

(1) Il valore di un' azienda può dipendere, fino ad un certo punto, dal fatto che essa abbia un monopolio, o assoluto (munito magari di patente), o soltanto parziale, dovuto cioè al fatto che le sue merci sono più rinomate di altre che pure in realtà sono egualmente buone; e quando si verifica questo caso, l'azienda non aggiunge nulla alla ricchezza effettiva della nazione. Se il monopolio venisse soppresso, la diminuzione della ricchezza nazionale, dipendente dalla scomparsa del suo valore, sarebbe generalmente più che compensata, in parte dall'aumento del valore delle aziende rivali, ed in parte dall'aumento della potenzialità d'acquisto della moneta rappresentante la ricchezza degli altri membri della comunità. (Si dovrebbe aggiungere tuttavia che in alcuni casi eccezionali il prezzo di una merce può venir diminuito per effetto della monopolizzazione della produzione sua; tali casi però sono molto rari, e presentemente possiamo trascurarli).

Così pure la costituzione della clientela, e la solidità dell'avviamento, e la reputazione commerciale aumentano la ricchezza di una nazione, solo in quanto mettono i compratori in relazione con quei produttori, i quali soddisferanno più completamente i loro bisogni reali per un certo prezzo; od in altre parole, solo in quanto accrescono la misura in cui gli sforzi della comunità presa complessivamente corrispondono ai bisogni della comunità presa complessivamente. Pur nondimeno, nel calcolare la ricchezza nazionale non direttamente, ma indirettamente, come l'insieme delle ricchezze individuali, dobbiamo computare queste aziende al loro intero valore, anche se esso consiste in parte in un monopolio che non sia esercitato a vantaggio pubblico. Poichè del danno che da esse vien recato ai produttori rivali, si tien già conto nel computo del valore delle aziende di questi; ed il danno che tocca ai consumatori per l'aumento del prezzo del prodotto che essi comperano, viene computato nel calcolo della potenzialità d'acquisto dei loro mezzi, per quanto riguarda questa merce speciale.

Un caso particolare di ciò è l'organizzazione del credito; questo accresce la pro-

Digitized by Google

La ricchezza cosmopolita differisce dalla ricchezza nazionale in modo molto simile a quello onde questa differisce dalla ricchezza individuale. Nel computarla, converrà omettere da entrambi i lati del conto i debiti che esistono tra i membri di una nazione e quelli di un'altra. E nella stessa guisa che i fiumi sono un elemento importante della ricchezza nazionale, così l'oceano è una delle proprietà di maggior valore di tutto il mondo. Invero il concetto di ricchezza cosmopolita non altro è che quello di ricchezza nazionale esteso a tutta la faccia del globo.

I diritti dell'individuo e della nazione alla ricchezza riposano sulla base del diritto civile e internazionale, o per lo meno di una consuetudine avente forza di legge. Perciò un'indagine esauriente delle condizioni economiche di ogni tempo e luogo, richiede un' indagine sulla legge e sulla consuetudine; e l'Economica deve molto a quelli che lavorarono in questo senso. Ma i suoi limiti sono già molto vasti; e le basi storiche e giuridiche delle concezioni di proprietà, costituiscono soggetti ampii che meglio si possono discutere in trattati speciali (1).

59bis. — Il valore di scambio di una merce economica è misurato dal suo prezzo, che è la somma di denaro con cui quella sarà scambiata. — Una data somma di denaro potrà acquistare ora più ora meno di questa o quella cosa, ma se uno di tali cambiamenti contrabbilancia press'a poco l'altro, si dice che la potenzialità generale d'acquisto della moneta è costante. Questa frase cela difficoltà che dovremo studiare più tardi; ma frattanto possiamo prenderla nel suo senso popolare, che è abbastanza chiaro; e in questo volume si trascureranno le possibili variazioni della potenzialità generale d'acquisto della moneta. Così si prenderà il prezzo di una cosa come rappresentante il suo valore di scambio relativamente alle cose in generale, o, in altre parole, come rappresentante la sua potenzialità generale di acquisto (2).

---

duttività del paese, ed aumenta così la ricchezza nazionale. E la capacità di ottener credito rappresenta un'attività notevole per ogni singolo commerciante. Ma se qualche disgrazia lo allontanasse dagli affari, il danno che ne verrebbe alla ricchezza nazionale sarebbe un poco minore del valore di tutto quel fattore, perchè una certa parte almeno degli affari che quel commerciante avrebbe compiuto sarebbe ora fatta da altri con l'aiuto di una parte almeno del capitale che quegli avrebbe tolto a prestito.

Difficoltà simili s' incontrano, quando si considera fino a qual limite la moneta debba considerarsi come parte della ricchezza nazionale; ma per poterlo trattare ora completamente, dovremmo anticipare gran parte della Teoria della moneta.

(1) Qui si può fare ancora speciale menzione dell'opera del WAGNER, *Volkswirthschaftslehre*, la quale getta molta luce sulla relazione tra il concetto economico della ricchezza ed il concetto giuridico dei diritti alla proprietà privata.

(2) Il prezzo d'ogni cosa cresce e diminuisce di tempo in tempo e di luogo in luogo; e ad ognuno di tali mutamenti la potenzialità d'acquisto della moneta rispetto a quella cosa muta. Sinchè il potere dell'uomo sopra la natura resta stazionario, possiamo contrapporre un aumento di prezzo ad una diminuzione; possiamo dire che la potenzialità d'acquisto della moneta è costante se gli aumenti del prezzo sono stati approssimativamente uguali alle diminuzioni ed hanno riguardato merci ugualmente importanti. In ciò non facciamo che seguire la pratica degli affari ordinari della vita.

Digitized by Google

CAPITOLO III.

Produzione — Consumo — Lavoro — Il necessario.

Sommario. — 60. L'uomo può produrre e consumare soltanto utilità, non la materia stessa — 61. È facile fraintendere il vocabolo *Produttivo*; esso dovrebbe generalmente essere evitato o spiegato — 62. Cose necessarie all'esistenza e cose necessarie alla produttività — 63. C'è un dissipamento quando uno consuma meno di quanto è necessario alla produttività. *Cose convenzionalmente necessarie.*

60. — L'uomo può produrre e consumare soltanto utilità, non la materia stessa. — L'uomo non può creare cose materiali. Nel campo intellettuale e morale può bensì produrre nuove idee; ma allorchè si dice che egli produce cose materiali, in realtà si intende che produce utilità; od in altre parole che i suoi sforzi ed i suoi sacrificî dànno luogo ad un mutamento delle forme o della disposizione della materia per renderla più acconcia a soddisfare ai bisogni umani. Tutto quanto l'uomo può compiere nel mondo fisico consiste o nel riadattare la materia in modo che divenga più utile (come, ad esempio, quando da un asse di legno trae una tavola) oppure nel mettere questa materia in condizione di potere essere resa più utile dall'opera della natura, come quando sparge il seme là dove le forze di quella lo schiuderanno alla vita (1).

Si è detto talvolta che i commercianti non producono, perchè mentre lo stipettaio produce i mobili, il commerciante vende semplicemente quello che è stato già prodotto. Ma tale distinzione non ha alcun fondamento

---

in cui si parte sempre considerando un mutamento alla volta supponendosi per un certo tempo che « le altre cose restino uguali ». Come mostra Cournot (*Principes mathématiques de la Théorie des Richesses*, cap. II), presumendo l'esistenza d'una misura di potenzialità d'acquisto uniforme con cui misurare il valore, abbiamo la stessa convenienza che hanno gli astronomi presumendo che vi sia un « sole medio » che intersechi il meridiano ad intervalli uniformi, in guisa che l'orologio possa seguirli; laddove il sole realmente incrocia il meridiano ora prima ed ora dopo il mezzogiorno dell'orologio.

Ma se le invenzioni hanno accresciuto molto il potere dell'uomo sopra la natura, allora il valore reale della moneta è meglio misurato, per certi scopi, in lavoro che in merci. Questa difficoltà non entrerà nel nostro lavoro nel presente volume, ma ci occuperà nel seguente.

(1) Come disse Giacomo Mill (*Elements of Political Economy*, Cap. I): « Non sempre si osserva la distinzione tra ciò che è compiuto dal lavoro e ciò che è compiuto dalla natura. Il lavoro produce i suoi effetti solo per la conformità sua con le leggi di natura. Si trova che l'agente umano può ridursi ad elementi semplicissimi: l'uomo non fa altro che produrre moto, può muovere le cose l'una verso l'altra, o può separarle l'una dall'altra. Le qualità proprie della materia compiono il rimanente ». Bonar (*Philosophy and Political Economy*, pag. 249) cita il passo di Bacone nel *Novum Organon*, IV: « Ad opera nil aliud potest homo quam ut corpora naturalia admoveat et amoveat, reliqua natura intus agit ».

Digitized by Google

scientifico; sì l'uno che l'altro producono utilità; e nessuno di essi potrebbe fare di più: il negoziante di mobili muove e dispone il materiale in guisa da renderlo più utile di quello che era prima, ed il falegname nulla fa di più. Il marinaio e il ferroviere che trasportano il carbone sopra il suolo lo producono nella stessa guisa che lo produce il minatore che lo trascina sotto terra; il pescivendolo concorre a trasportare il pesce da luoghi in cui è di utilità relativamente piccola, a quelli in cui è di maggior utilità; ed il pescatore fa la stessa cosa, e nulla più. È vero che se vi sono più commercianti di quanti ne siano necessari si ha uno spreco; ma v'è anche spreco ove vi siano due uomini intorno ad un aratro che può essere ben guidato da un solo: in ambedue i casi tutti quelli che lavorano producono, sebbene possano produrre poco. Alcuni scrittori Americani e d'altri paesi hanno ravvivato gli attacchi mossi nel medio evo contro il commercio, perchè nulla produce; ma essi non hanno colto nel segno, poichè avrebbero dovuto invece attaccare l'organizzazione imperfetta del commercio, specialmente del commercio al minuto (1).

Il *consumo* può considerarsi come una produzione negativa; l'uomo, come non produce che utilità, così non può consumare che quelle. Egli può produrre servizi ed altri prodotti immateriali, e può anche consumarli. Ma nella stessa guisa che la produzione ch'egli fa di cose materiali null'altro è che un riadattamento della materia, in virtù del quale essa acquista nuove utilità, così il suo consumo non è che un disfacimento della materia stessa, che diminuisce o distrugge tali utilità. Spesso invero quando si dice che l'uomo consuma qualche cosa, non fa che tenerla presso di sè per servirsene, mentre, come dice Senior (2), essa « viene distrutta da quei numerosi agenti che operano gradualmente, e che chiamiamo collettivamente *tempo* ». Come il « produttore » di grano è colui che getta il seme dove la natura lo feconderà, così il « consumatore » di pitture, di tendaggi, ed anche di una casa o di una nave, consuma poco egli stesso tali cose, ma se ne serve mentre il tempo le consuma.

Un'altra distinzione cui s'è data una certa importanza, ma che è vaga e non ha forse molta utilità pratica, è quella tra *Beni del consumatore* (detti anche *Beni di consumo* o *beni di primo ordine*) come sarebbero gli alimenti, i vestiti, ecc., i quali soddisfano *direttamente* ai bisogni umani; e *Beni del produttore* (detti anche *Beni di produzione* o *Beni strumentali*, ovvero *Beni intermedi*) come gli aratri, i telai, il cotone greggio, ecc., i quali soddisfano ai bisogni *indirettamente*, concorrendo alla produzione della prima classe di beni (3).

---

(1) La produzione, in senso stretto, muta la forma e la natura dei prodotti. Il commercio ed i trasporti ne mutano le relazioni esterne.

(2) *Political Economy*, pag. 54. Il Senior vorrebbe che al verbo « consumare » si sostituisse il verbo « usare ».

(3) Per esempio la farina che deve servire per fare una focaccia, allorchè si trova già nella casa del consumatore, è considerata da alcuni come un bene di consumo, mentre

Digitized by Google

61. — È facile fraintendere il vocabolo « Produttivo »; esso dovrebbe generalmente essere evitato o spiegato. — Tutto il lavoro è rivolto a produrre qualche effetto. Poichè ci sono bensì certi sforzi che si fanno esclusivamente per sè stessi (come quando si fa un giuoco per divertimento), ma essi non si debbono considerare come lavoro. Possiamo definire il *lavoro* come ogni sforzo mentale o corporale sostenuto, in parte o del tutto, in vista di qualche bene che non sia il piacere direttamente derivante dal lavoro (1). E, se dovessimo ricominciare da capo, sarebbe meglio di considerare come produttivo tutto il lavoro, eccetto quello che manchi di raggiungere lo scopo a cui fu diretto, e non produca quindi alcuna utilità. Ma in tutti i molteplici mutamenti che ha subìto il significato della parola « produttivo », essa ha avuto speciale riferimento alla ricchezza accumulata, e si è relativamente trascurato, e talora anche escluso ogni godimento immediato e transitorio (2); ed una tradizione pressochè mai interrotta ci obbliga a considerare il concetto fondamentale della

---

non solo la farina, ma la stessa focaccia sono ritenuti beni di produzione finchè si trovano nelle mani del prestinaio. Carlo Menger (*Volkswirthschaftslehre*, Cap. I, § 2) dice che il pane appartiene alla prima classe di beni, la farina alla seconda, il mulino alla terza, e così via. Si vede che un treno che trasporta alcune persone per una gita di piacere, e trasporta anche alcune scatole di biscotti, una macchina da mulino ed infine alcuni meccanismi che si adoperano nella costruzione di macchine da mulino, è allo stesso tempo un bene di primo, di secondo, di terzo e di quarto ordine.

(1) Questa è la definizione di Jevons (*Theory of Political Economy*, Cap. V); senonchè egli include in essa soltanto sforzi penosi. Egli stesso però fa notare quanto sia penoso spesso l'ozio. La maggior parte della gente lavora più di quanto lavorerebbe se pensasse soltanto al piacere diretto derivante dal lavoro; ma quando si è sani, il piacere predomina sul dolore in molta parte anche nel lavoro salariato. La definizione naturalmente è elastica; un agricoltore che lavora nel suo giardino, alla sera pensa principalmente al frutto dei suoi lavori; un meccanico che torna a casa dopo una giornata di lavoro sedentario trova un vero piacere nell'adoperarsi intorno al suo giardino, ma anch'egli si curerà molto dei frutti della sua fatica; un ricco invece che lavori in simil guisa, sebbene possa mettere orgoglio nel lavorar bene, probabilmente terrà poco conto del guadagno pecuniario che dal lavoro può derivare.

(2) Così i mercantilisti, che ritennero i metalli preziosi (in parte per la loro indistruttibilità) come la ricchezza in un significato più completo che qualunque altra cosa, considerarono improduttivo o « sterile » tutto il lavoro che non fosse diretto alla produzione di merci destinate all'esportazione in cambio di oro o d'argento. I fisiocrati reputarono sterile tutto il lavoro che consumava un valore pari a quello prodotto; e considerarono l'agricoltore come il solo lavoratore produttivo, perchè, a parer loro, soltanto il suo lavoro lascia dietro a sè un soprappiù netto di ricchezza accumulata. Adamo Smith mitigò la definizione dei Fisiocrati, ma anch'egli considerò il lavoro agricolo come più produttivo d'ogni altro. I suoi seguaci scartarono questa distinzione, ma aderirono al concetto in generale (sebbene con molte differenze in parte di dettaglio), che il lavoro produttivo sia quello che tende ad accrescere la ricchezza accumulata; — concetto che si trova implicato piuttosto che formalmente espresso, in *The Wealth of Nations*, nel celebre capitolo intitolato: « Della accumulazione del capitale o del lavoro produttivo ed improduttivo ». (Cfr. Travers Twiss, *Progress of Political Economy*, Sezione VI; e la discussione sulla parola « Produttivo » in J. S. Mill, *Essays*, e nei suoi *Principles of Political Economy*).

Digitized by Google

parola come riferentesi alla provvista fatta piuttosto per i bisogni futuri che per quelli presenti. È vero che tutti i divertimenti sani, siano o no di lusso, sono fini legittimi così per l'azione pubblica come per la privata; ed è vero ancora che il godimento di lussi fornisce incentivo all'operosità e promuove per molte vie il progresso. Ma se la produttività e l'energia dell' industria rimangono le stesse, il vero interesse di un paese è favorito, in linea generale, dalla subordinazione del desiderio di lussi momentanei al raggiungimento di quelle risorse più solide e durevoli che aiuteranno l'industria nel suo lavoro futuro, e tenderanno per vari mezzi a rendere la vita più *comoda*. Questa idea generale è stata, per modo di dire, in soluzione in tutti gli stadi della teoria economica, e si è precipitata per opera di diversi scrittori in varie distinzioni rigide e salde mercè le quali alcune forme economiche furono designate come produttive, ed altre come improduttive.

Per esempio, parecchi scrittori, anche di tempi recenti, hanno aderito al piano dello Smith di classificare i domestici come lavoranti improduttivi. Senza dubbio, in molte grandi case si trova una sovrabbondanza di servi, alcune delle cui energie potrebbero essere applicate altrimenti, con vantaggio della comunità; ma lo stesso è anche vero della maggior parte di quelli che si guadagnano la vita distillando i liquori; eppure nessun economista ha mai proposto di chiamare questi ultimi improduttivi. Non v'è distinzione di carattere tra il lavoro del panettiere che provvede il pane ad una famiglia, e quello del cuoco che fa bollire le patate. Se il panettiere fosse un confettiere od un offelliere, probabilmente impiegherebbe per lo almeno altrettanto tempo, quanto ne impiega il cuoco domestico, nel lavoro improduttivo, nell'uso popolare della parola, di provvedere piaceri transitori e non necessari.

Ogni qualvolta usiamo la parola *produttivo* per sè stessa, si deve intendere *produttivo dei mezzi di produzione e di fonti durevoli di godimento*. Ma è un termine mal sicuro, che non si dovrebbe usare quando è necessaria la precisione (1).

---

(1) Tra i mezzi di produzione sono comprese le cose necessarie al lavoro, ma non le cose di lusso effimere; e il fabbricante di gelati vien così ad essere classificato come improduttivo, sia che lavori per conto di un pasticciere, sia che lavori come domestico presso una famiglia, che risiede in provincia. Invece un muratore impiegato nella costruzione di un teatro è ritenuto come produttivo. Certo la divisione tra le fonti permanenti di piacere e quelle effimere, è vaga e non sostanziale. Ma questa difficoltà è inerente alla natura stessa delle cose, nè possono evitarla completamente semplici astuzie di parole. Noi possiamo parlare di un aumento di uomini alti in confronto a quelli bassi, senza perciò decidere se vadano classificati come alti tutti quelli che superano i cinque piedi e nove pollici, o soltanto quelli che eccedono i cinque piedi e dieci pollici. E così possiamo parlare di un aumento del lavoro produttivo alle spese di quello improduttivo, senza fissare tra di loro alcuna linea di divisione recisa, e per questo appunto arbitraria. Se poi, per un qualche scopo particolare, tale linea artificiale diviene necessaria, si dovrà tracciarla esplicitamente per quell'occasione. Ma in linea di fatto tali occasioni non càpitano mai o càpitano raramente.

Digitized by Google

Se mai abbiamo bisogno di usarlo in un senso diverso, dobbiamo dirlo ; possiamo parlare, per esempio del lavoro *produttivo di cose necessarie*, ecc.

La frase *consumo produttivo*, quando è usata come termine tecnico, è comunemente definita come l'uso di ricchezza nella produzione di nuova ricchezza ; e dovrebbe comprendere veramente non tutto il consumo dei lavoratori produttivi, ma solo quello che è necessario per la loro produttività Il termine può essere forse utile negli studi sull'accumulazione della ricchezza materiale, ma è suscettibile di fuorviare : perchè il consumo è il fine della produzione, e tutto il consumo sano è produttivo di beneficî ; e tra questi molti dei più pregevoli non contribuiscono direttamente alla produzione della ricchezza materiale (1).

62. - Cose necessarie all'esistenza e cose necessarie alla produttività. — Questo ci porta a considerare l'espressione *Cose necessarie*. Comunemente la ricchezza viene divisa in beni necessari, beni di comodo e beni di lusso: la prima classe comprende tutte le cose che si richiedono per far fronte ai bisogni che *debbono* essere soddisfatti, mentre le altre due consistono in quelle cose che corrispondono ai bisogni d' un carattere meno urgente. Ma anche qui si presenta un'ambiguità di non lieve impaccio : allorchè diciamo che un bisogno *deve* venir soddisfatto, a quali conseguenze pensiamo, dato che soddisfatto non sia ? Implicano esse la morte ? O si limitano soltanto ad una perdita di forza e di vigore ? In altre parole, sono cose necessarie quelle indispensabili all'esistenza, o quelle che sono indispensabili per la produttività ?

L'espressione « cose necessarie » al pari del termine « produttivo », è stata usata ellitticamente, essendosi lasciata al lettore l'aggiunta del soggetto a cui si riferisce; e siccome questo soggetto fu vario, così accadde spesso che il lettore ne apponesse uno che non era nell'intendimento dello scrittore, e fraintendesse per tal modo il suo scopo. In questo caso, come nell'altro pre-

---

(1) Tutte le diverse distinzioni in cui s'usa la parola *produttivo* sono molto sottili ed hanno una certa aria di irrealità. Non varrebbe fare la pena di esporle ora ; ma esse hanno una storia lunga, ed è probabilmente meglio che vengano eliminate dall'uso poco a poco anzichè essere soppresse improvvisamente.

Il tentativo di tracciare una linea di divisione rigida e definita là dove non esiste alcuna discontinuità reale di natura, ha spesso ingenerato danni maggiori di quelli derivanti dalle definizioni precise che si son date talvolta del termine produttivo, ma forse non ha mai dato luogo a risultati più strani. Alcune definizioni, ad esempio, portano alla conclusione che in un teatro d'opera un cantante sia improduttivo, e che quegli che stampa i biglietti d'ingresso al teatro sia produttivo ; mentre invece sia improduttivo l'usciere che indica a ciascuno la propria sedia, a meno che venda programmi, chè in tal caso sarebbe produttivo. SENIOR (*Political Economy*, pag. 51-2) osserva che « non si dice che un cuoco *fa* carne arrosto, ma che *cucina* carne arrosto ; invece si dice che *fa* un budino..... Si dice che un sarto di una pezza di stoffa *fa* un vestiario, ma non che un tintore *fa* una stoffa tinta con una stoffa non tinta. Il cambiamento prodotto dal tintore, è forse maggiore di quello determinato dal sarto, ma la stoffa, passando per le mani di questo, cambia il suo nome, mentre passando per le mani di quello non lo cambia ; il tintore non ha prodotto un *nome nuovo* e quindi nemmeno una *cosa nuova* ».

Digitized by Google

cedente, si può rimuovere la principal fonte di confusione, esprimendo esplicitamente, in ogni passo critico, quello che si vuol fare intendere al lettore.

L'uso più antico della frase *Beni necessari* si limitava alle cose sufficienti perchè gli operai, in media, potessero sostentare sè e le proprie famiglie. Adamo Smith ed i suoi seguaci più accurati osservarono bensì variazioni nella misura di *comfort* in diversi tempi e luoghi; essi riconobbero che in certi casi, per la diversità di climi e di costumi, sono rese necessarie cose che in altri casi sono superflue. Ma il modo di vedere di Adamo Smith subiva molto l'influenza di quello dei Fisiocrati, e i loro ragionamenti si fondavano sulle condizioni del popolo francese nel diciottesimo secolo, popolo la cui gran massa non conosceva altre cose necessarie all'infuori di quelle che si richiedevano per l' esistenza. In tempi più felici, tuttavia, un'analisi più accurata ha messo in evidenza la distinzione fra le cose necessarie alla produttività e quelle necessarie all'esistenza, ed ha reso evidente che per ogni ramo d'industria, in ogni tempo ed in ogni luogo, esiste un reddito più o meno chiaramente definito, il quale è necessario per il puro sostentamento dei suoi membri mentre poi v' è un altro e maggior reddito necessario per mantenerli pienamente produttivi (1).

Può essere vero che le mercedi ottenute da una classe industriale qualsiasi avrebbero potuto bastare a mantenere una produttività maggiore, se fossero state spese con perfetto criterio. Ma ogni computo di ciò che è necessario deve riferirsi esclusivamente ad un dato tempo e ad un dato luogo: e, a meno che vi sia qualche clausola interpretativa contraria, si può supporre che i salari vengano spesi con quel grado esattamente di saviezza, previdenza ed altruismo che prevale in realtà nella classe industriale in discussione. Con questo criterio possiam dire che il reddito di un gruppo industriale qualsiasi è inferiore al *necessario*, ogni qual volta un aumento di questo reddito determinerà, coll'andar del tempo, un aumento più che proporzionato della produttività del lavoro. Il consumo potrà essere economizzato mutando le abitudini di ogni persona; ma ogni limitazione delle cose necessarie è nociva (2).

---

(1) Così nell'Inghilterra meridionale la popolazione è cresciuta nel secolo presente in una buona misura, tenuto conto della migrazione. Ma la produttività del lavoro, che un tempo era pari a quella dell'Inghilterra settentrionale, è diminuita rispetto a questa; cosicchè il lavoro poco pagato del Sud è sovente più caro del lavoro meglio pagato del Nord. Così non possiamo dire se gli operai del Sud siano stati forniti delle cose necessarie, a meno che sappiamo in quale dei due sensi si adopera la parola. Essi hanno avuto il puro necessario all'esistenza o per l'aumento del numero, ma si vede che hanno mancato del necessario alla produttività. Nondimeno va ricordato che i più forti operai del Sud emigrarono sempre verso il Nord, o che le energie degli operai del Nord furono accresciute dalla maggior quantità di libertà economica, o dalla speranza di innalzarsi ad una posizione più alta (Vedi MACKAY, *Charity Organisation Journal*, febbraio 1891).

(2) Se prendessimo in considerazione un individuo di abilità eccezionali, dovremmo tener conto del fatto che non è probabile vi sia, tra il valore reale che il suo lavoro

Digitized by Google

63. — C'è un dissipamento quando uno consuma meno di quanto è strettamente necessario per la produttività. « Beni convenzionalmente necessari ». — Un po' di studio dettagliato delle cose necessarie per la produttività delle diverse classi di operai, dovremo farlo quando indagheremo le cause che determinano l'offerta del lavoro produttivo. Ma le nostre idee acquisteranno più precisione, se esamineremo qui quali siano le cose necessarie per la produttività di un agricoltore ordinario, o di un operaio di città di abilità inferiore, e della sua famiglia, in Inghilterra e nella generazione attuale. Si può dire che esse consistano in una casa con buon drenaggio e con stanze separate, vestiti che ben riparino il freddo, e biancheria di ricambio; acqua pura, cereali abbondanti, una giusta quantità di carne e di latte, un poco di the, ecc., qualche mezzo di istruzione e di svago, ed infine la possibilità che la moglie sia abbastanza libera da altre occupazioni, per poter compiere debitamente i doveri di madre e gli altri obblighi domestici. Se in qualche regione il lavoro di abilità inferiore vien privato di alcuna di tali cose, la sua produttività ne risentirà al pari dell'energia di un cavallo che non è ben tenuto, o di una macchina a vapore che abbia una quantità di carbone insufficiente. Tutto il consumo sino a questo limite è un consumo strettamente produttivo, mentre ogni limitazione è, non economica, ma dannosa, rovinosa.

Oltre a questo può accadere che in molti luoghi un certo consumo di alcool e di tabacco, ed una certa ricercatezza nel vestire sian così abituali, che tali cose possono dirsi *convenzionalmente necessarie*, dacchè, per conseguirle, l'uomo e la donna sacrificheranno in generale alcune cose necessarie alla produttività loro. I loro salari perciò sono minori di quanto in pratica siano necessari alla produttività, se non provvedano non solo al consumo strettamente necessario, ma anche ad una certa quantità di bisogni convenzionali (1).

Il consumo di cose convenzionalmente necessarie, fatto da operai produttivi, è qualificato comunemente come consumo produttivo; ma, a rigor di termini non dovrebbe esserlo; perciò nei passi ambigui dovrebbe essere aggiunta una clausola interpretativa speciale per indicare se esso è incluso o meno.

---

rappresenta per la comunità, ed il profitto che egli ne guadagna, quella stretta corrispondenza che si ha nel caso di un membro ordinario di una classe industriale. E dovremmo dire che tutto il suo consumo è strettamente produttivo e necessario, in fino a che, togliendone una parte qualsiasi, la produttività del suo lavoro diminuisca di una quantità avente un valore reale (per lui, o per il resto del mondo) maggiore della quantità sottratta al suo consumo. Se un Newton, un Watt avessero potuto aggiungere una centesima parte all'efficacia ed all'operosità loro raddoppiando le proprie spese personali, l'aumento del consumo loro sarebbe stato davvero produttivo. Come vedremo in seguito, un tal caso è analogo all'aumento di coltivazione in un terreno ricco che offre già una rendita elevata; tale coltivazione aggiuntiva può essere utile, sebbene il reddito che le viene sia in proporzione minore della spesa incorsa precedentemente.

(1) Cfr. la distinzione tra « Necessità fisiche e politiche » in Sir James Steuart, *Inquiry*, II, XXI.

Digitized by Google

Bisogna avvertire per altro che molte cose, giustamente indicate come un lusso superfluo, pure fino ad un certo segno prendono posto di cose necessarie; e fino a tal limite il loro consumo è produttivo, essendo esse consumate da produttori (1).

CAPITOLO IV.

Capitale — Reddito.

Sommario. — 64. La parola *Capitale* ha molti usi diversi. La produttività ed il risparmio del capitale ne regolano rispettivamente la domanda e l'offerta — 65. Le differenze tra il capitale e le altre forme di ricchezza sono principalmente differenze di grado, corrispondenti alle diverse forme di reddito loro spettanti — 66. Esame generale del reddito. Il *Reddito in denaro* ed il correlativo termine *Capitale commerciale* — 67. Gli usi più importanti del termine *Capitale sociale* sono in rapporto col problema della distribuzione e perciò quel termine deve essere definito in modo che, quando il reddito reale della società è diviso nelle parti di lavoro, capitale (compresa l'organizzazione) e terra, nulla venga omesso e nulla sia contato due volte — 68. Capitale di consumo. Capitale ausiliario. Capitale circolante e fisso, capitale specializzato, capitale personale — 69. Noi di preferenza parliamo di capitale quando ci riferiamo alle cose come agenti di produzione, e parliamo di ricchezza allorchè consideriamo le cose in quanto contribuiscono alla soddisfazione dei bisogni — 70. Reddito netto. Profitti netti. Uso della ricchezza. Interesse. Profitti sul capitale. Guadagni della direzione. Rendita. — 71. Reddito *sociale* — 72. Il reddito nazionale misura la prosperità economica generale meglio della ricchezza nazionale — 73. Svantaggi dell'uso del termine *capitale* negli affari ordinari, cioè capitale commerciale — 74. Definizioni del capitale in generale o capitale dal punto di vista sociale — 75. Tentativi di definire il capitale da un rigido punto di vista — 76. Tendenza a limitare il capitale (dal punto di vista sociale) a quello ausiliario o strumentale.

64. — La parola « Capitale » ha molti usi diversi. La produttività ed il risparmio del capitale ne regolano rispettivamente la domanda e l'offerta. — Si suol dividere l'insieme dei beni che costituiscono la ricchezza, in due

---

(1) Così in marzo un piatto di piselli che costerà forse dieci scellini è un lusso superfluo, ma è pur tuttavia un cibo sano, e farà fare il lavoro di tre pence di cavoli, od anche, dacchè la varietà è senza dubbio utile alla salute, qualche cosa di più. Cosicchè quel piatto si potrà forse computare per il valore di quattro pence tra le cose necessarie, e per nove scellini ed otto pence tra le cose superflue; ed il consumo di esso potrà ritenersi come strettamente produttivo per una quarantesima parte. In casi eccezionali, come, per esempio, quando i piselli son dati ad un malato, saranno bene spesi i dieci scellini, i quali riprodurranno il loro valore.

Allo scopo di dar precisione alle idee, può esser bene azzardare un computo delle cose necessarie, per quanto grossolano ed incerto possa essere. Forse, con i prezzi attuali, lo stretto necessario per una media famiglia agricola, sarà rappresentato da quindici o diciotto scellini alla settimana, e le convenzionalmente necessarie da altri cinque scellini circa. Per gli operai di abilità inferiore dimoranti nella città, si dovranno aggiungere pochi scellini per le cose strettamente necessarie. Per la famiglia di un operaio abile che viva nella città possiamo calcolare dai venticinque ai trenta scellini per le cose strettamente necessarie, ed altri dieci scellini per le cose convenzionalmente necessarie. Per un uomo la cui mente deve sostenere un grande sforzo continuo, lo stretto necessario sarà forse di duecento o duecentocinquanta sterline all'anno se è celibe, e del più del doppio se deve allevare una famiglia che richieda molte spese; le cose convenzionalmente necessarie poi dipendono per lui dal genere della sua occupazione.

Digitized by Google

parti: quelli che sono capitale e quelli che non lo sono. Ma vi sono molti scopi diversi pei quali la divisione è necessaria, e per conseguenza il termine *Capitale* ha molti usi diversi tanto nel comune linguaggio commerciale, quanto negli scritti degli economisti. Per vero non v'è nessun'altra parte dell'Economica in cui si senta così forte la tentazione di inventare una serie completamente nuova di termini tecnici, ciascuno dei quali abbia un significato preciso e fisso, mentre tutti insieme comprendano tutti i molteplici significati attribuiti al solo termine capitale nel comune linguaggio commerciale. Ciò allontanerebbe la scienza da ogni contatto con la realtà della vita: gli usi che noi facciamo del termine, devono essere basati su quelli della vita ordinaria; ma devono essere più definiti e precisi, e dove vi è timore di errore, bisogna aggiungere qualche parola speciale che serva di guida.

Quasi ogni uso del termine capitale implica due attributi fondamentali, quello della « produttività » e quello della « prospettività » (*prospectivity*), ossia della subordinazione dei desiderî presenti ai piaceri futuri: e questi due attributi hanno molto in comune. Poichè, come vedemmo nel capitolo precedente, di solito si è detto produttivamente impiegato quel lavoro che provvede ai bisogni del futuro piuttosto che a quelli del presente.

La *domanda* del capitale deriva principalmente dalla produttività di esso, dai servigi che rende, permettendo, ad esempio, di filare e tessere la lana più facilmente che colle sole mani, ovvero facendo che l'acqua scorra abbondantemente dove ce ne è bisogno, anzichè esser portata faticosamente colle secchie (vi sono però alcuni usi del capitale come, ad esempio, quando lo si dà ad uno scialacquatore, che non si possono certo comprendere in questa categoria). E d'altra parte l'*offerta* del capitale è controllata dal fatto che gli uomini per accumularlo debbono operare in vista del futuro; debbono « aspettare » e « risparmiare », debbono sacrificare il presente al futuro.

65. — Le differenze tra il capitale e le altre forme di ricchezza sono principalmente differenze di grado, corrispondenti alle diverse forme di reddito loro spettanti. — Ma questi due attributi della produttività e della prospettività appartengono in un certo grado a quasi ogni forma di ricchezza accumulata. Appartengono, ad esempio, agli utensili di cucina, ed ai vestiti; eppure quando queste cose sono usate dai loro proprietari per scopi loro proprî, sono considerate come capitale solo da quelli che non fanno distinzione alcuna tra il capitale e la ricchezza.

Adamo Smith disse che il capitale di una persona è *quella parte delle sue sostanze da cui essa spera di ottenere un reddito*; ed infatti ogni uso del termine « capitale » ha corrisposto sempre, più o meno strettamente, ad un uso del termine « reddito », e questo suggerisce una soluzione alla nostra difficoltà. I significati dei due termini hanno variato insieme in larghezza; in quasi tutti gli usi il capitale è sempre stato quella parte delle sostanze di un uomo da cui egli si ripromette un reddito.

Nella vita ordinaria il capitale si considera comunemente dal punto di vista dell'individuo; e gli economisti, usando il termine *Capitale indi-*

Digitized by Google

viduale, sono molto legati dagli usi del linguaggio comune. Ma sono molto più liberi allorchè trattano del *Capitale sociale*, cioè il capitale considerato dal punto di vista della nazione, o del mondo intero, o solo di un gruppo sociale qualsiasi. I punti di vista individuale e sociale si sono finora tenuti insieme: ma d'ora in poi noi dobbiamo tenerli divisi, e cominceremo dal punto di vista individuale.

66. — Esame generale del reddito. Il « Reddito in denaro » ed il correlativo termine « Capitale commerciale ». — In una comunità primitiva non si fa distinzione alcuna tra il capitale e le altre forme di ricchezza; ogni famiglia basta quasi a sè stessa, e si provvede la maggior parte del proprio cibo, del vestiario ed anche degli utensili domestici. Solo una piccolissima parte del reddito od entrata della famiglia è sotto la forma di denaro; quando si pensa al reddito di essa, si contano i vantaggi che trae dai proprî utensili di cucina proprio come i vantaggi che trae dall'aratro che adopera; non si fa differenza alcuna tra il suo capitale ed il resto delle sue sostanze accumulate, a cui appartengono similmente gli arnesi di cucina e l'aratro (1).

Ma col sorgere di una economia della moneta, si ebbe una forte tendenza a limitare l'idea di reddito a quelle entrate che prendono la forma di denaro (compresi i « pagamenti in natura », come l'uso gratuito di una casa, di carbone, di gas, di acqua, dato come parte della rimunerazione di un salariato in luogo di pagamenti in denaro).

In armonia con questo significato del reddito, nel linguaggio comune si considera ordinariamente il capitale di una persona come quella parte della sua ricchezza che essa persona rivolge al conseguimento di un reddito nella forma di denaro; ossia con termine più generale al procacciamento (*Erwerbung*) per mezzo del commercio o dell'industria. Talora può essere conveniente esprimere questo capitale con la frase *Capitale commerciale*, che si può definire come l'insieme di quei beni esterni che una persona adopera nel suo commercio o industria, sia tenendoli esposti alla vendita per denaro, sia applicandoli alla produzione di beni che dovranno esser venduti. Tra i suoi fattori principali sono cose come la fabbrica e tutto l'impianto d'affari di un fabbricante, cioè le macchine, il materiale greggio, i cibi, i vestiari e le camere tenuti tutti per l'uso delle persone occupate, ed il buon andamento dell'azienda.

Alle cose che sono sotto il suo possesso si debbono aggiungere quelle sulle quali ha un diritto e dalle quali trae un reddito: comprendendo tra queste cose i prestiti che ha fatto su ipoteca od in altri modi, ed ogni

(1) Questo fatto ed altri simili hanno condotto taluni a supporre non solo che siano napplicabili ad una comunità primitiva alcune parti dell'analisi moderna della distribuzione e dello scambio — il che è vero —; ma anche che non vi sia parte importante di questa analisi che sia applicabile — il che non è. Questo è un esempio efficacissimo del male che nasce allorchè ci facciamo servi delle parole ed evitiamo il lavoro, per vero difficile, che si richiede per iscoprire l'unità della sostanza che soggiace alla varietà della forma.

Digitized by Google

facoltà di disporre di capitale che egli può avere sotto le forme complesse del moderno « mercato monetario ». D'altra parte però i suoi debiti vanno detratti dal suo capitale. Questa definizione del capitale dal punto di vista individuale o d'affari, è così fermamente stabilita nell'uso ordinario, che dobbiamo accettarla senza esitare (1).

67. — Gli usi più importanti del termine « capitale sociale » sono in rapporto con il problema della distribuzione, e perciò quel termine deve essere definito in modo che, quando il reddito reale della società è diviso nelle parti di lavoro, capitale (compresa l'organizzazione) e terra, nulla venga omesso e nulla sia contato due volte. — Quando passiamo al punto di vista della società, siamo liberi di dare rilievo più esclusivo a considerazioni puramente economiche. Ma l'esperienza mostra che è assai difficile fare buon uso di questa libertà.

La principale differenza riguarda la terra e gli altri doni liberi della natura. L'uso e la convenienza propendono a che i diritti sulla terra siano contati come parte del capitale individuale. Ma nel considerare il capitale dal punto di vista sociale, è meglio mettere in capitoli separati quelle risorse della nazione che sono state fatte dall'uomo, e quelle che non lo sono, e separare il capitale che è risultato di lavoro e di risparmio da quelle cose che la natura ha date gratuitamente (2).

Subito si suggeriscono da sè alcune semplificazioni di calcolo. Per esempio, le ipoteche e gli altri debiti che esistono tra le persone di una stessa nazione (od altro gruppo sociale) possono essere omessi, perchè le iscrizioni che se ne farebbero dalla parte dei debiti e dei crediti nazionali si cancellerebbero (3).

Sin qui concordano quasi tutti gli scrittori d'economia. Ma a questo punto le opinioni divergono e non v'è accordo generale sulla definizione conveniente di capitale dal punto di vista sociale. Esporremo ora in che maniera questo termine sarà usato nel presente trattato.

L'uso di gran lunga più importante del termine capitale in generale, vale a dire dal punto di vista sociale, è nell'indagine sul modo come i tre agenti della produzione — terra (cioè agente naturale), lavoro e capitale — contribuiscono alla produzione del reddito nazionale (o dividendo nazionale, come lo chiameremo in seguito), e sul modo come questo reddito è distribuito fra i tre agenti. Qui si vede la convenienza di fare in modo che i nostri usi di capitale e reddito siano correlativi anche dal punto di

(1) I suoi vantaggi e svantaggi sono discussi più oltre nel § 73. Quando verremo a discutere il meccanismo intricato del mercato monetario moderno dovremo considerare in quali limiti la moneta metallica, i biglietti di banca, i depositi bancari, i conti correnti attivi, ecc. possono considerarsi propriamente come capitale, prima dal punto di vista individuale, e poi dal punto di vista della comunità.

(2) Questa separazione non è sempre facile. Vedi IV, II; V, VIII; VI, X, XI.

(3) RODBERTUS accentuò la distinzione fra diritti naturali sul capitale in senso storico-giuridico (*Kapital im historisch-rechtlichen Sinne, Kapital-vermögen, Kapital-besitz*) e il punto di vista sociale del capitale puro. E questa distinzione è stata sviluppata da Knies, Neumamm, Wagner ed altri.

Digitized by Google

vista sociale, come già abbiamo fatto pel punto di vista individuale. Ma naturalmente il reddito deve essere trattato ora più largamente, e non strettamente limitato a quello che assume la forma di denaro. Ogni ricchezza è ordinata a produrre quello che, in teoria pura, può chiamarsi « un reddito » di beneficio o guadagno in una forma o nell'altra; ed ebbero ragione Jevons e gli altri, di sostenere, rivolgendosi ai lettori matematici, che i beni nelle mani dei consumatori sono un capitale che produce un reddito. Il linguaggio comune, mentre rifiuta di ammettere un uso così ampio del termine reddito, comunemente include un certo numero di forme di reddito diverse da quella in denaro.

Questo uso trova un esempio nelle norme dei commissari per l'esazione della tassa sul reddito, i quali contano ogni cosa che comunemente sia trattata in guisa d'affare anche quando quella cosa dia direttamente il suo reddito di comodità, come quando una casa è abitata dal suo proprietario. Ciò è fatto non già in base ad un principio astratto, ma in parte a causa dell'importanza pratica della dimora, e in parte perchè il reddito reale che ne deriva può facilmente essere isolato e calcolato.

Perciò nel trattato presente, si prenderà il capitale in generale — e cioè il capitale considerato dal punto di vista sociale — come consistente in quelle specie di ricchezza che non sono doni liberi della natura, e che dànno un reddito computato generalmente come tale nel discorso comune: insieme con cose simili di proprietà pubblica, come le fabbriche possedute dal governo.

Così il termine verrà a comprendere tutte le cose tenute per scopi industriali e commerciali, siano macchine, o materia prima, o merci ultimate, teatri e alberghi, cascine e case; ma non i mobili e gli abiti di proprietà di chi li usa. Perchè le prime cose sono e le seconde non sono comunemente considerate dal mondo in generale come cose che dànno un reddito (e ciò è dimostrato dal modo di procedere dell'esattore della tassa sul reddito).

Quest'uso del termine è in armonia con la pratica comune degli economisti di trattare i problemi sociali cominciando dai caratteri generali, e riservando i dettagli minori per considerarli in seguito: ed è in armonia anche con la pratica pure comune degli economisti, di prendere il lavoro come comprendente tutte e sole quelle attività che sono considerate come fonte di reddito nell'uso più ampio del termine. In realtà molti economisti si lasciano andare senza avvedersene a quest'uso strettamente corrispondente della parola capitale quando vengono a discutere il problema della distribuzione; e si troverà che quasi ogni proposizione generale che si esprime comunemente circa le relazioni tra benessere nazionale o sociale, e capitale nazionale o sociale, è vera pel capitale così definito.

68. — Capitale di consumo. Capitale ausiliario. Capitale circolante e fisso, capitale specializzato, capitale personale. — Il capitale è stato talvolta distinto in *capitale di consumo*, o *capitale istrumentale*. Tra queste due diverse forme non si può tracciare una chiara linea di divisione: ma

Digitized by Google

l'idea generale della distinzione che i termini sono diretti a suggerire, può raccogliersi dalle seguenti definizioni approssimative.

Il *capitale di consumo* consiste in beni che sono in una forma tale da soddisfare direttamente ai bisogni, vale a dire merci che dànno un diretto sostentamento ai lavoratori, come cibo, abiti, abitazione, ecc.

Il *capitale ausiliario* o *istrumentale* si chiama così perchè è composto di tutti i beni che aiutano il lavoro nella produzione. Esso comprende tutti gli strumenti, le macchine, le fabbriche, le ferrovie, i docks, le navi, ecc.; nonchè la materia prima d'ogni specie.

Ma, naturalmente, gli abiti d'una persona la assistono nel suo lavoro, e sono istrumentali in quanto le tengono caldo; ed essa trae un beneficio così diretto dal tetto della sua fabbrica come da quello della sua casa (1).

Poi possiamo seguire Mill, distinguendo il *capitale circolante*, « che compie tutto il suo ufficio nella produzione in cui è impegnato con un singolo uso », dal *capitale fisso*, « che esiste in una forma durevole e il cui reddito si estende su un periodo di corrispondente durata » (2).

Talvolta ancora abbiamo da distinguere certe specie di capitale che sono *specializzate*, perchè, essendo state dirette ad essere usate in una industria, non possono facilmente essere trasferite ad un'altra.

Già s'è detto che se si usa il termine Ricchezza personale, esso deve comprendere prima quelle energie, quelle facoltà e quegli abiti che in modo diretto contribuiscono a render le persone industrialmente produttive; e in secondo luogo le loro relazioni o affari, l'avviamento, le conoscenze, la clientela d'ogni genere. Se queste cose sono considerate come ricchezza, debbono anche essere considerate come capitale. Così ricchezza personale e capitale personale sono due termini convertibili; e sembra che la cosa migliore qui sia di seguire lo stesso sistema, che nel caso della ricchezza, e per le stesse ragioni. Cioè, è meglio supporre che il termine capitale, preso da solo non comprenda che beni esterni; ma pur non muovere obbiezioni ad un più ampio uso occasionale del termine, quando si affermi esplicitamente che si include il capitale personale.

69. — Noi di preferenza parliamo di capitale quando ci riferiamo alle cose come agenti di produzione, e parliamo di ricchezza allorchè conside-

(1) V. sopra, II, III, 1.

(2) La distinzione fatta da Adamo Smith tra capitale fisso e circolante si fondava sulla questione « se i beni dànno un profitto senza mutar di padrone », ovvero no. Ricardo la fondò sull'altra questione: « Se i beni sono di lento consumo o richiedono di essere frequentemente riprodotti »; ma egli nota giustamente che questa è « una divisione non essenziale, e in essa la linea di demarcazione non può tirarsi accuratamente ». La modificazione di Mill è generalmente accettata dagli economisti moderni.

Il concetto della fissità del capitale è simile, e pur diverso dal concetto medievale del capitale come *caput* o capo d'un prestito (V. ASHLEY, *History*, Lib. II, Cap. VI; V. anche la rivista dell'HEWIN nella *Economic Review*, vol. III, pp. 396 e seg.). Il *caput* è una massa fissa di « capitale puro », secondo la frase di J. B. Clark, perchè i beni possono « circolare » attraverso esso, come fa l'acqua attraverso un serbatoio che è tenuto ad un'altezza costante.

Digitized by Google

riamo le cose in quanto contribuiscono alla soddisfazione dei bisogni. — Più oltre (1) si darà un qualche cenno dei tentativi per contraddistinguere il capitale sociale dalla ricchezza sociale mediante definizioni formali ed esatte; ed anche delle ragioni per cui questi tentativi non sono riusciti. La realtà è che la natura non ha fatto linee di divisione rigide e ferme tra quelle cose, e l'uomo deve conformarsi alle sue norme. Il concetto del capitale sociale entra in molti rami del pensiero economico, e, qualunque definizione prenda uno scrittore nel punto di partenza, trova che i vari elementi che egli vi introduce, entrano in differenti modi nei problemi successivi ch'egli ha da trattare. Se perciò la sua definizione pretendeva alla precisione, egli è costretto ad aggiungerle una spiegazione della portata d'ogni singolo elemento di capitale nel punto in questione; e questa spiegazione è in sostanza molto simile a quelle degli altri scrittori. Così in definitiva v'è una convergenza generale; e il lettore è portato a conclusioni quasi identiche, qualunque sia la via per cui viaggia, sebbene possa essere necessaria una certa fatica per discernere l'unità di sostanza che soggiace alle diversità di forme e di parole. La divergenza iniziale si trova in seguito essere un male minore di quanto sembrava da principio.

Poi, nonostante queste differenze di parole, v'è una continuità di intonazione nelle definizioni del capitale date dagli economisti di varie generazioni e molti paesi. È vero che alcuni hanno dato maggiore rilievo ed importanza al carattere di « produttività » del capitale, ed altri a quello di « prospettività »; e che nessuno di questi due termini è perfettamente preciso, nè mette capo ad una linea di divisione rigida e recisa. Ma, sebbene questi siano difetti fatali per una classificazione precisa, la cosa non ha che un'importanza secondaria. Le cose che si riferiscono alle azioni umane non possono mai essere classificate con precisione su un principio scientifico. Si possono fare liste esatte delle cose che si debbono disporre in certe classi per guida alla guardia doganale; ma tali liste sono francamente artificiali. È lo spirito, non la lettera della tradizione economica, che noi dovremmo massimamente curare di preservare. E per quanto non vi sia una tradizione chiara e consistente per la definizione verbale del capitale, v'è una tradizione chiara, secondo la quale dobbiamo usare il termine Ricchezza in preferenza a quello di Capitale quando l'attenzione nostra è diretta alle relazioni che ha la massa delle cose utili col benessere generale, coi metodi di consumo e coi piaceri del possesso: e secondo la quale dobbiamo usare il termine Capitale quando la nostra attenzione è diretta a quegli attributi di produttività e di prospettività, che sono annessi a tutti i frutti dello sforzo umano accumulati, ma sono più prominenti in certuni che in altri.

Noi dovremmo parlare di Capitale quando consideriamo le cose come agenti di produzione, e dovremmo parlare di Ricchezza quando le consi-

---

(1) V. sotto, §§ 74-76. L'argomento di questo paragrafo si trova esposto un po' più completamente nell'*Economic Journal*, vol. VIII, pp. 55-9, insieme con un cenno dei passi che hanno condotto al modo di vedere che qui si sostiene.

Digitized by Google

deriamo come risultati della produzione, come oggetti di consumo e fonti dei piaceri del possesso.

70. — Reddito netto. Profitti netti. Uso della ricchezza. Interesse. Profitti sul capitale. Guadagni della direzione. Rendita. — Se una persona è impegnata negli affari, è sicura di dover incorrere in certe spese per il materiale greggio, per il salario del lavoro, ecc. Ed in tal caso il suo *Reddito* vero o *netto* si trova deducendo dal suo reddito lordo « le spese sostenute per la produzione di esso » (1).

Qualunque cosa una persona faccia, per cui sia pagata, direttamente od indirettamente, in denaro, concorre ad accrescere il suo reddito nominale, mentre nessun servizio che compie per proprio conto è computato come aggiunta al suo reddito nominale; e, sebbene sia meglio generalmente trascurarlo quando è triviale, bisognerebbe, per coerenza, tenerne conto quando è tale che generalmente si paga perchè venga fatto. Così una donna che si fa da sè i vestiti od un uomo che vanga il proprio giardino o ripara la propria casa, guadagna un reddito, allo stesso modo che se lo guadagnerebbe il sarto, il giardiniere o l'operaio che potrebbe venir salariato per l'esecuzione di quel lavoro.

A questo riguardo possiamo introdurre un termine di cui dovremo in seguito fare uso frequente. La necessità di esso emerge dal fatto che ogni occupazione, oltre alla fatica del lavoro che richiede, implica altri svantaggi, e, oltre al guadagno di una paga in denaro, offre anche altri vantaggi. La vera retribuzione che un'occupazione offre al lavoro deve esser calcolata deducendo il valore pecuniario di tutti i suoi svantaggi da quello di tutti i benefici che rende; noi possiamo indicare questa vera retribuzione come il *beneficio netto* dell'occupazione.

Altra espressione conveniente è quella di reddito della fungibilità (*Usance*) della ricchezza. Esso comprende tutte quelle utilità che una persona trae dalla proprietà della ricchezza, sia che l'adoperi o non l'adoperi come capitale. Comprende così quei benefici che vengono dall'uso del proprio piano-forte, non meno che quelli che un commerciante di piano-forti trarrebbe dandone uno in affitto.

Questo reddito si misura più facilmente quando assume la forma di un pagamento fatto da un debitore per usare, ad esempio per un anno, la somma tolta ad imprestito; in tal caso esso si esprime come il rapporto tra quel pagamento ed il prestito, e questo rapporto si dice *interesse*. Ma il termine è usato anche in senso più lato per significare il denaro equivalente all'intero reddito che si trae dal capitale.

Quando un uomo è impegnato negli affari, i suoi *profitti* dell'annata son costituiti dall'eccedenza delle entrate dell'azienda in quell'anno sulle spese sostenute in quell'anno medesimo, prendendosi la differenza tra il valore del capitale e dell'impianto che ha la sua azienda alla fine dell'anno e quello che ha sul principio come parte dei suoi ricavi o come parte

(1) Vedi una relazione della Società Britannica, 1878, sulla Tassa sul reddito.

Digitized by Google

delle sue spese, secondo che si verifica un aumento od una diminuzione di tale valore. Quel che rimane del profitto dopo dedotto l'interesse del capitale secondo il saggio corrente (tenuto conto, se necessario, dell'assicurazione) può dirsi *guadagno dell'impresa* o *della direzione.*

Il reddito che si deriva dalla proprietà del suolo o di altri liberi doni della natura si chiama *rendita*; per solito il termine è esteso, per modo da includervi il reddito che si deriva dalle case e da altri beni la cui offerta è limitata e non può accrescersi rapidamente; e l'economista deve estenderlo ancor più.

71. — Reddito « sociale ». — Il reddito sociale può computarsi sommando insieme i redditi dei singoli componenti della società di cui si tratta, sia essa una nazione, sia un gruppo di persone maggiore o minore. Ogni cosa prodotta durante un'annata, ogni servizio prestato, ogni nuova utilità messa alla luce è parte del reddito nazionale.

Dobbiamo guardar bene di non computare due volte la stessa cosa. Se abbiamo contato un tappeto al suo intero valore, abbiamo già contato anche i valori del filo e del lavoro che concorsero a formarlo; e questi due non vanno segnati di nuovo. Ma se il tappeto è pulito da un domestico privato od in una lavanderia a vapore, il valore del lavoro a tale effetto compiuto va computato separatamente; poichè se non si facesse così i risultati di tale lavoro resterebbero omessi affatto nell'inventario di quelle merci e di quegli agi nuovamente prodotti, i quali costituiscono il reddito reale della nazione.

Inoltre, supponiamo che un proprietario di terre, con un reddito annuo di 10000 sterline, si prenda un segretario privato con uno stipendio di 500 sterline, e che questo si prenda un servo con una paga di 50 sterline, si potrebbe credere che se i redditi di tutte queste tre persone si computano come parte del reddito netto della nazione, parte di essi sarebbe contata due volte, e parte tre. Ma questo non è. Il proprietario trasmette al suo segretario, in cambio dell'assistenza che gli presta, una parte della potenzialità d'acquisto che gli viene dal prodotto del suolo; ed il segretario alla sua volta ne trasmette al servo una parte per l'aiuto che gli dà. Il prodotto del suolo, il cui valore va come rendita al proprietario, l'assistenza che questi trae dall'opera del segretario, e quella che il segretario deriva dal lavoro del servo, sono parti indipendenti del reddito netto effettivo del paese; e perciò le 10000 sterline, e le 500, e le 50 che ne rappresentano la misura in moneta, debbono calcolarsi tutte nell'estimo del reddito del paese (1).

72. — Il reddito nazionale misura la prosperità economica generale meglio della ricchezza nazionale. — Il reddito in moneta di una nazione dà, della sua prosperità economica, una misura che, per quanto fallace,

(1) Se però il proprietario dà una gratificazione di 500 sterline annue ad un suo figlio, queste non si debbono calcolare come un reddito indipendente, perchè per esso non è reso alcun servizio; e non dovrebbero essere colpite dalla tassa sul reddito.

Digitized by Google

è nondimeno, sotto qualche rispetto, migliore di quella data dal valore pecuniario della sua massa di ricchezza.

Poichè il reddito consiste principalmente in merci, che si presentano in una forma tale da offrire direttamente un piacere; mentre la maggior parte della ricchezza nazionale consiste in mezzi di produzione, che servono alla nazione solo in quanto contribuiscono alla produzione di merci pronte al consumo. E poi, sebbene questo sia meno importante, i beni consumabili, potendosi più facilmente trasportare, hanno su tutto il mondo una uniformità di prezzi maggiore che i mezzi che si adoperano per produrli. Il prezzo di un acro di terra buona differisce tra Manitoba e Kent più del prezzo di uno staio di grano nelle due piazze.

Ma se consideriamo principalmente il reddito di un paese dobbiamo tener conto del deprezzamento dei cespiti dai quali esso è derivato. Dal reddito di una casa va dedotto più se essa sia di legno che non se sia di pietra: per la ricchezza reale del paese, una casa in pietra vale più di una in legno, che pure offra uguale abitabilità e comodità. Una miniera può dare un grosso reddito per un certo tempo, ma tra pochi anni sarà esaurita: e in tal caso deve esser computata come equivalente ad un campo, ad una pesca che dia un reddito annuale molto minore, ma che lo produrrà costantemente (1).

73. — È stato osservato già che gli economisti non possono fare altro che seguire consuetudini bene stabilite quanto all'uso del termine « capitale » negli affari ordinari, cioè capitale commerciale. Gli svantaggi tuttavia di quest'uso sono grandi ed ovvii. Per esempio, esso ci costringe a considerare come capitale gli yachts, ma non i carri appartenenti ad un costruttore di yachts. Se perciò questo custruttore, dopo aver tenuto un carro in affitto anno per anno, invece di continuare a far così, vende uno yacht ad un costruttore di carri che prendeva in affitto quello yacht, e compra un carro per proprio uso, il risultato dovrebbe essere questo: che la massa totale di capitale del paese sarebbe diminuita di uno yacht e di un carro. E ciò sebbene nulla sia stato distrutto e sebbene rimangano gli stessi prodotti del risparmio, che restano essi stessi produttivi di benefici uguali o fors'anche maggiori di quelli di prima, per gli individui interessati e per la comunità.

---

(1) Tutti i computi della ricchezza di una nazione, basati solo su di una misura pecuniaria, sono necessariamente origine di malintesi, massime per le ragioni indicate nel capitolo sulla ricchezza ed in questo medesimo. Ma dacchè tali calcoli si fanno di frequente, puo esser bene osservare che, se anche acconsentiamo, per qualche scopo speciale, a considerare la ricchezza di una nazione come rappresentata dal suo reddito pecuniario, la questione di stabilire quale di due nazioni sia più ricca dell'altra, rimane tuttavia ambigua. La ricchezza di una nazione deve essere misurata dal reddito totale pecuniario dei suoi abitanti, ovvero dal loro reddito medio? Nel primo caso l'India sarebbe più ricca dell'Olanda; nel secondo questa è di gran lunga più ricca di quella. Il reddito medio è generalmente il più importante per gli scopi dello studioso di scienza sociale. Ma il diplomatico spesso si occupa più del reddito complessivo effettivo, cioè del reddito complessivo, dopo dedotto il costo delle cose necessarie al sostentamento.

Digitized by Google

Nè noi possiamo valerci qui dell'idea che il capitale è distinto dalle altre forme della ricchezza dalla sua maggiore facoltà di dare impiego al lavoro. Poichè in realtà, quando gli yachts e i carri sono nelle mani di commercianti, e vengono quindi contati come capitali, si dà minore impiego al lavoro per una data quantità di trasporti in yachts e in carri, che quando yachts e carri sono in mani private e non vengono contati come capitali. L'impiego di lavoro non sarebbe aumentato, ma diminuito dalla sostituzione di rosticcerie e forni professionali (dove tutto è contato come capitale) alle cucine private (dove nulla è contato come capitale). Sotto un padrone professionale, i lavoratori potranno avere maggiore libertà personale: ma hanno quasi certo minori comodi professionali, e salari minori, in confronto al lavoro che fanno, che sotto il regime più rilasciato d'un padrone privato (1).

Ma questi svantaggi sono stati generalmente trascurati; e varie cause hanno concorso a dar voga a quest'uso del termine. Una di queste cause è che i rapporti tra i padroni e i lavoratori privati raramente entrano nei movimenti strategici e tattici dei conflitti tra imprenditori ed operai; o, come si dice comunemente, dei conflitti tra capitale e lavoro. (Questo punto è stato messo in rilievo da Carlo Marx e dai suoi seguaci. Essi hanno apertamente fatto poggiare su quell'uso la definizione del capitale, ed asseriscono che è solo capitale quello che è mezzo di produzione posseduto da una persona [o un gruppo di persone] ed usato per produrre delle cose a beneficio di altra persona o gruppo, generalmente per mezzo del lavoro salariato di un terzo; in tal guisa, che il primo ha modo di depredare e sfruttare gli altri).

In secondo luogo quest'uso del termine Capitale è conveniente nel mercato monetario così come nel mercato del lavoro. Il capitale commerciale è abitualmente connesso con i prestiti. Nessuno esita a pigliare in prestito allo scopo di aumentare il capitale commerciale a propria disposizione, quando può vedere un buono sbocco per impiegarlo. E per far ciò può impegnare più agevolmente e più regolarmente negli affari ordinari il proprio capitale che i propri mobili o la propria vettura privata. Infine, una persona fa il conto del suo capitale commerciale accuratamente, tiene conto del deprezzamento come cosa ovvia, e così conserva la sua massa intatta. Naturalmente un uomo che ha preso in affitto un carro ad anno, può comperarlo col prodotto della vendita d'un'azione ferroviaria che dà un interesse molto minore della somma ch'egli pagava per l'affitto del carro. Se questa persona lascia il reddito annuale accumularsi sin che il carro sia divenuto inservibile, la somma ottenuta sarà più che sufficiente per comperare un carro nuovo; e così la massa totale del capitale avrà ad essere accresciuta dal cambiamento. Ma può darsi che la persona in questione non faccia così; laddove, fin che il carro era proprietà del

(1) V. sotto.

Digitized by Google

commerciante, questo provvedeva al rinnovamento nel giro ordinario dei suoi affari.

74. — Passiamo ora alle definizioni del capitale in generale o capitale dal punto di vista sociale; ed anzitutto a quelle che si sono fondate precipuamente sul concetto di prospettività ed hanno considerato il capitale come un insieme di cose risultanti da sforzi e sacrifici umani, diretto principalmente ad assicurare beneficî nel futuro, piuttosto che nel presente. L'idea è per sè stessa definita, ma non conduce ad una definita classificazione; al modo stesso che l'idea di lunghezza è definita, ma non ci permette di dividere i muri lunghi dai corti, se non per mezzo di una norma arbitraria. Il selvaggio mostra una certa prospettività quando mette assieme rami d'albero perchè lo proteggano durante una notte; e ne mostra ancor più quando fa una tenda di pali e di pelli, e più ancora quando si costruisce una capanna di legno; l'uomo civilizzato mostra una prospettività crescente quando sostituisce solide case di mattoni e pietre alle capannuccie di legno (1). Dovunque si potrebbe tracciare una linea per distinguere le cose la cui produzione mostra un grande desiderio che riflette il presente piuttosto che il futuro; ma tale linea sarebbe artificiale ed instabile. Coloro che ne hanno cercata una si sono trovati su un piano inclinato, e non hanno trovato un punto di appoggio stabile, sinchè non hanno compresa tutta la ricchezza accumulata come capitale.

A questo risultato logico hanno fatto fronte molti economisti francesi; i quali, seguendo il sistema stabilito dai Fisiocrati, usarono il termine capitale in un senso assai analogo a quello in cui A. Smith ed i suoi immediati seguaci usarono il termine *Stock*, in modo da includervi tutta la ricchezza accumulata (*valeurs accumulés*); cioè tutto il risultato dell'eccesso della produzione sopra il consumo. E, sebbene negli anni recenti essi abbiano manifestata una decisa tendenza ad usare il termine nel significato inglese più ristretto, c'è nello stesso tempo, da parte d'alcuni dei più profondi pensatori in Germania e in Inghilterra, un movimento considerevole che tende verso la più vecchia e più ampia definizione francese. Ciò è stato specialmente notevole tra scrittori che, come i Fisiocrati, hanno inchinato verso sistemi matematici di pensiero, come Hermann, Jevons, Walras, Pareto e Fisher (2).

---

(1) V. sotto, III, v, e IV, vii.

(2) I Fisiocrati furono spinti in questa direzione in parte per la convenienza di rappresentare con una recisa formola matematica gli elementi dei lavori passati che erano dedicati a provvedere ai bisogni del futuro, moltiplicato ciascuno ad interesse composto per il tempo durante il quale i frutti furono in attesa. Questa formola ha grandi attrattive, ma non corrisponde strettamente alle condizioni della vita reale. Per esempio, non tiene conto delle diverse misure di deprezzamento dei diversi prodotti del lavoro passato, secondo che gli scopi cui furono originariamente diretti si sono conservati ovvero si son fatti antiquati. E quando si introducono correzioni di questa classe, la formola perde il suo unico gran merito, di semplicità combinata con l'esattezza.

Hermann dice che il capitale consiste in beni i quali « sono una fonte durevole di soddisfazione, che ha un valore di scambio » (*Staatswirthschaftliche Untersuchungen,*

Digitized by Google

75. — In parte per evitare questa difficoltà, la maggior parte dei tentativi di definire il capitale da un rigido punto di vista, sia in Inghilterra, sia in altri paesi, si sono fondati sulla produttività del capitale stesso; ed hanno considerato il capitale sociale come un mezzo di procacciamento (*Erwerbs-Kapital*) o come una massa di requisiti per la produzione (*Productions-mittel Vorrath*). Ma questa nozione generale è stata trattata in modi diversi.

Secondo le più antiche tradizioni inglesi, il capitale è costituito da quelle cose che *sostengono od aiutano* il lavoro nella produzione; o, come fu detto più recentemente, di quelle cose senza le quali la produzione non potrebbe esser condotta con eguale efficacia, ma che non sono liberi doni di natura. È sotto questo punto di vista che s'è fatta la distinzione già notata fra capitale di consumo e capitale ausiliario.

Questo modo di vedere il capitale è stato suggerito dagli affari del mercato di lavoro, e non è stato mai perfettamente coerente. Poichè vi si

---

cap. III e V). Walras definisce il capitale come « ogni specie di ricchezza sociale, che non è consumata affatto, o è consumata lentamente; ogni utilità limitata in quantità che sopravviva al primo uso che ne è fatto o, in una parola, che possa essere usata più d'una volta, come una causa, un mobile » (*Eléments d'Economie Politique*, pag. 197). E la posizione di Jevons è ben descritta da Gide (*Economia Politica*, III, III): — « Stanley Jevons afferma che le provviste d'alimenti sono il capitale tipico, e sono le sue manifestazioni essenziali ed originarie da cui tutte le altre forme sono derivate. Invero la sua premessa è che la vera funzione del capitale è di sostenere l'operaio nell'attesa del momento in cui il suo lavoro potrà dare buoni risultati. Questa definizione della funzione del capitale implica necessariamente che esso esista sotto la forma di sussistenze, di anticipazioni (*avances*). Di queste, tutti gli utensili, le macchine, le ferrovie, ecc., sarebbero soltanto forme derivate, poichè la produzione loro richiede un certo tempo, forse un periodo considerevole, e quindi devono avere richiesto una quantità preventiva di anticipazioni sotto forma di provviste di alimenti. È quindi a questa forma originaria che dobbiamo sempre tornare ». (Si vedrà che il prof. Böhm-Bawerk ha male inteso il pensiero di Jevons, allorchè dice (*Positive Capital*, libro I, cap. V) che « se ciò fosse giusto ogni terra sarebbe ricca di capitale proporzionalmente all'altezza dei salari ed al buon mercato dei mezzi di sussistenza »).

Fisher ammette con Cannan che il capitale va considerato come la massa esistente di ricchezza, e contrapposto al reddito, che è una corrente della ricchezza. È certo essenziale la distinzione tra la ricchezza in quanto è misurata dal reddito, e la ricchezza in quanto è misurata dalla massa di beni (vedi, per es., § 77 del presente capitolo): ma la consuetudine e la convenienza sembrano richiedere che il termine ricchezza per sè stesso significhi una massa di ricchezza; e per ciò, se il termine capitale deve essere utilizzato, sembra che richiederebbe qualche ulteriore notazione. Gli articoli tuttavia di Fisher e Cannan sull'argomento (*Economic Journal*, volumi VII, VIII) sono pieni di suggerimenti.

Knies definisce il capitale come la massa di beni esistente « che è pronta per essere applicata al soddisfacimento della domanda nel futuro ». E Nicholson dice: — « Si trova che la concezione suggerita da Adamo Smith e svolta da Knies conduce a questo risultato: Capitale è la ricchezza messa da parte per soddisfare direttamente od indirettamente a bisogni futuri ». Ma l'intera frase, e specialmente l'espressione « messa da parte », sembra mancare di definitezza e sfuggire, piuttosto che superare, le difficoltà del problema.

Digitized by Google

è voluto comprendere come capitale qualunque cosa i padroni direttamente o indirettamente dànno in pagamento per il lavoro degli operai – *capitale-salari* o *di rimunerazione*, come lo chiamano; ma non vi si son voluto comprendere le cose necessarie pel sostenimento dei padroni, o degli architetti, o degli ingegneri, o degli altri professionisti. Invece, per essere coerente, avrebbe dovuto comprendere le cose necessarie per la produttività di tutte le classi di lavoratori; e avrebbe dovuto escludere tutte quelle che sono cose di lusso per le classi che compiono un lavoro manuale come per le altre. Se tuttavia fosse stato spinto a questa conclusione legittima, avrebbe rappresentata una parte meno rilevante nella discussione dei rapporti tra padroni e lavoranti (1).

76. — In altri paesi nondimeno, e specialmente in Germania ed in Austria, vi è stata qualche tendenza a limitare il capitale (dal punto di vista sociale) a quello ausiliario o strumentale. Si sostiene che, per far emergere il contrasto tra produzione e consumo, non debba riguardarsi come mezzo di produzione nessuna cosa che entri direttamente nel consumo. Ma non si vede per qual giusto motivo non si debba concedere di considerare una cosa come dotata di duplice capacità (2).

Si sostiene inoltre che quelle cose che rendono servizio all'uomo non direttamente, ma per la funzione che occupano nella preparazione delle altre cose che servono al suo uso, formano una classe complessa, perchè il loro valore deriva da quello dei beni alla cui produzione concorrono. Molto vi sarebbe da dire sulla convenienza di avere un nome per questo

(1) Ecco le definizioni principali del capitale, date dai seguaci di Adamo Smith nell'Inghilterra: Ricardo dice: « Capitale è quella parte della ricchezza di un paese che è impiegata nella produzione, e consiste in alimenti, vestiari, utensili, materiale greggio, macchine, ecc., cose necessarie a rendere efficace il lavoro ». Malthus dice: Capitale è quella porzione della massa di beni di un paese, che è tenuta od impiegata allo scopo di trarre un profitto nella produzione e nella distribuzione della ricchezza ». Senior dice: « Capitale è un elemento di ricchezza risultato di uno sforzo umano, impiegato nella produzione e nella distribuzione della ricchezza ». John Stuart Mill dice: « Ciò che il capitale fa per la produzione consiste nell'offrire il riparo, la protezione, gli strumenti ed il materiale che il lavoro richiede, e nel nutrire o mantenere in altro modo gli operai durante il processo della produzione. Qualunque cosa destinata a questo uso è capitale ». Su questa concezione del capitale dovremo tornare relativamente alla cosidetta dottrina del Fondo dei salari.

Come Held notò, i problemi pratici che furono in maggior rilievo sul principio di questo secolo suggerirono concezioni del capitale come questa. Si insisteva ansiosamente sul fatto che il benessere delle classi operaie dipendeva da una provvista dei mezzi di impiego e sostegno fatta precedentemente; e si mettevano in rilievo i pericoli dei tentativi di preparare loro impiego artificialmente con la stravaganza del protezionismo e la vecchia legge dei Poveri. Il punto di vista di Held è stato sviluppato con grande acume nell'opera suggestiva e interessante di CANNAN: *Production and Distribution*, 1776-1848: sebbene alcune delle produzioni dei primi economisti sembrino suscettibili di altre e più ragionevoli interpretazioni di quelle che egli assegna loro.

(2) Per un argomento in questo senso, e un'eccellente discussione delle difficoltà dell'intero argomento, vedi WAGNER, *Grundlegung*, ediz. 3ª, pag. 315-6.

Digitized by Google

gruppo. Ma v'è ragione di dubitare se il nome « capitale » possa ad esso convenirsi, e se questo gruppo sia tanto complesso, quanto sembra a prima vista.

Così noi possiamo definire i beni strumentali in guisa da comprendervi le tramvie ed altre cose che derivano il loro valore dai servigi personali che rendono, o possiamo seguire l'esempio del vecchio uso della frase « lavoro produttivo », e insistere nel sostenere che debbono considerarsi propriamente come beni istrumentali soltanto quelle cose il cui lavoro è direttamente incorporato in un prodotto materiale. La precedente definizione porta quest'uso del termine più vicino a quello discusso nell'ultimo paragrafo e condivide con esso il difetto d'esser vago. L'ultimo è un po' più definito, ma sembra che faccia una distinzione artificiale dove la natura non ne ha fatta nessuna, e sia per gli scopi scientifici così poco conveniente come le antiche definizioni del lavoro produttivo (1).

---

(1) Il rapporto tra la produttività e la domanda del capitale, e quello tra la prospettività e l'offerta del capitale stesso, sono stati a lungo latenti nelle menti umane, sebbene fossero soffocati assai da altre considerazioni, che ora sembrano basate su malintesi. Certi scrittori hanno insistito maggiormente sul lato dell'offerta, ed altri su quello della domanda: ma la differenza tra essi è stata spesso poco più che una differenza di intonazione. Quelli che hanno insistito maggiormente sulla produttività del capitale non hanno ignorata l'avversione dell'uomo a risparmiare o sacrificare il presente al futuro. E d'altra parte quelli che hanno dedicato il proprio pensiero principalmente alla natura ed alla estensione del sacrificio implicato in questo rimandare i godimenti, hanno considerato ovvii fatti come questo: che un cumulo di mezzi di produzione dà all'umanità un potere grandemente accresciuto di soddisfare i suoi bisogni. In breve, non c'è ragione per credere che le notizie che il prof. Böhm-Bawerk ha dati delle « ingenue teorie sulla produttività », le « teorie dell'uso », ecc., del capitale e dell'interesse sarebbero state accolte dai vecchi scrittori stessi, come presentazioni equilibrate e complete dei loro vari modi di vedere. Nè egli sembra essere riuscito nel trovare una definizione che sia chiara e coerente. Egli dice che « il capitale sociale è un gruppo di prodotti destinati a servire ad una produzione ulteriore: o in breve un gruppo di prodotti intermedi ». Egli esclude esplicitamente (Libro I, Cap. IV) « le abitazioni e le altre specie di costruzioni che servono immediatamente a qualsiasi scopo di divertimento, di educazione e di coltura ». Per essere coerente, deve escludere gli alberghi, i tramways, i bastimenti pei passeggeri, i treni per viaggiatori, ecc.; e forse anche gli impianti per fornire la luce elettrica alle dimore private. Ma ciò parrebbe privare il concetto di capitale di ogni interesse pratico. Non sembra che vi sia alcuna buona ragione per escludere un teatro pubblico ed includere invece un carro tranviario; il che non giustificherebbe l'inclusione di macchine adibite alla fabbrica di filati domestica e l'esclusione di quelle adibite alla fabbrica di merletti.

Digitized by Google

Digitized by Google

LIBRO TERZO

SUI BISOGNI E LE LORO SODDISFAZIONI

CAPITOLO I.

Introduzione.

SOMMARIO. — 77. Rapporti del libro presente con i tre libri seguenti — 78. Attenzione insufficiente s'è dedicata sino a poco tempo fa alla domanda e al consumo.

77. — Rapporti del libro presente con i tre libri seguenti. — Le definizioni più vecchie della Economica la rappresentavano come una scienza che si occupa della produzione, della distribuzione, dello scambio e del consumo della ricchezza. L'esperienza ulteriore ha mostrato che i problemi della distribuzione e dello scambio sono così intimamente connessi che è dubbio se vi sia qualcosa da guadagnare col tenerli separati. V'è tuttavia una grande parte di ragionamento generale, sulle relazioni tra domanda ed offerta, che si richiede come base ai problemi pratici del valore, e che rappresenta come un' ossatura informatrice, che dà unità e consistenza alla massa principale dell'argomentazione economica. La sua stessa ampiezza e generalità la contraddistingue dai problemi più concreti della distribuzione e dello scambio a cui essa è di sussidio; e perciò essa è raccolta nel libro V su « La teoria generale della domanda e dell'offerta, che prepara la via per la « Distribuzione, Scambio e Valore ».

Ma prima vien questo libro III, che è uno studio sui bisogni e la loro soddisfazione, vale a dire sulla domanda e sull'offerta; e poi viene il libro IV, studio sugli agenti della produzione, quelli cioè mediante i quali i bisogni sono soddisfatti: agenti in cui è compreso l'uomo stesso che è l'agente principale e il solo scopo della produzione. Il libro IV corrisponde nel carattere suo generale a quella discussione sulla produzione a cui è stato dato largo spazio in quasi tutti i trattati inglesi d'economia generale durante le ultime due generazioni; sebbene le sue relazioni con quelli della domanda e dell'offerta non siano state rese abbastanza chiare.

78. — Attenzione insufficiente s'è dedicata sino a poco tempo fa alla domanda ed al consumo. — Sino a poco tempo addietro il soggetto della domanda o consumo è stato alquanto trascurato. Poichè, l'indagine sul

Digitized by Google

miglior modo di utilizzare le nostre risorse, per quanto sia importante, non si presta ai metodi della Economica per quanto concerne la spesa degli individui privati. Il senso comune d'una persona che ha avuta grande esperienza della vita sarà in questo campo guida migliore di quella che essa potrebbe trovare da sottili analisi economiche; e sino a questi ultimi tempi poco gli economisti hanno detto sull'argomento perchè realmente non avean molto da dire, che non fosse già a cognizione di tutte le persone ragionevoli. Ma in questi ultimi tempi parecchie cause hanno concorso a dare al soggetto in parola un rilievo, una importanza maggiore nelle discussioni economiche.

La prima di tali cause è la convinzione crescente che Ricardo ha fatto del male con la sua abitudine di insistere e dare un rilievo sproporzionato al lato del costo della produzione nella sua analisi delle cause che determinano il valore di scambio. Perchè, sebbene egli e i principali seguaci suoi sapessero che le condizioni della domanda rappresentavano, nella determinazione del valore, una parte non meno importante che quella dell'offerta, pure non espressero il loro intendimento con sufficiente chiarezza, e sono stati fraintesi da tutti i loro lettori, eccezion fatta dei più accurati.

In secondo luogo, lo svilupparsi di abitudini esatte di pensiero nell'economia rende più accurati nell'esporre distintamente le premesse su cui si ragiona. Questa accresciuta cura è dovuta in parte all'applicazione fatta da certi scrittori del linguaggio e dei sistemi della matematica. Si può bensì dubitare se si sia guadagnato molto dall'uso di complesse formole matematiche; ma l'applicazione dei sistemi logici della matematica è stata di grande utilità, perchè ha indotto le persone a rifiutare di considerare un problema sinchè non si sappia in modo sicuro che cosa quel problema sia, ed ha indotto ad insistere sul sapere che cosa si intenda e non si intenda presupposto, prima d'andare avanti.

Questo fatto alla sua volta ha imposta una analisi più accurata di tutti i concetti principali dell'Economica, e particolarmente della domanda, perchè il semplice tentativo di esporre chiaramente come sia da misurare la domanda di una cosa, schiude nuovi aspetti dei problemi fondamentali dell'Economica. E, sebbene la teoria della domanda sia ancora nella sua infanzia, ci è dato già di vedere che può essere possibile raccogliere e ordinare statistiche del consumo, in guisa da gettar luce su difficili questioni di grande importanza pel pubblico benessere.

Infine, lo spirito dell'età induce a dare maggiore attenzione alla questione se non sia possibile far sì che la nostra crescente ricchezza contribuisca più di quello che faccia ora a promuovere il benessere generale; e ciò ci costringe ancora ad esaminare sino a qual segno il valore di scambio d'un elemento qualsiasi della ricchezza, d'uso sia collettivo, sia individuale, rappresenti accuratamente l'aggiunta che esso fa alla felicità e al benessere.

Cominceremo questo libro con un breve studio della varietà dei bisogni umani, considerati in rapporto con le attività e gli sforzi umani. Perchè la natura progressiva dell'uomo è tutta un complesso. È solo temporanea-

Digitized by Google

mente e provvisoriamente che possiamo con profitto isolare, per studiarlo, il lato economico della sua vita; e dovremmo aver cura di prendere insieme in una sola visione quel lato per intero. Non v'è bisogno speciale di insistere su questo proprio ora, perchè la reazione contro la relativa trascuranza dello studio dei bisogni da parte di Ricardo e dei suoi seguaci, dà segni di essere spinta all'estremo opposto. È ancora importante affermare la grande verità su cui essi insisterono un po' troppo esclusivamente, cioè che mentre i bisogni sono i dominatori della vita tra gli animali inferiori, è sui mutamenti nella forma degli sforzi e delle attività che dobbiamo fondarci quando cerchiamo le note fondamentali della storia dell'umanità.

CAPITOLO II.

I bisogni in rapporto alle attività.

Sommario. — 79. Il desiderio di varietà — 80-81. Il desiderio di distinzione — 82. Il desiderio di distinzione per se stesso. La posizione tenuta nell'Economica dalla teoria del consumo.

79. — Il desiderio di varietà. — I bisogni e i desiderî umani sono innumerevoli e svariatissimi in genere, ma sono generalmente limitati, e suscettibili d'essere soddisfatti. L'uomo non civilizzato, è vero, non ne ha molti più che l'animale bruto, ma ogni passo nel suo progresso ascendente accresce la varietà dei suoi bisogni insieme con la varietà dei suoi metodi di soddisfarli. Egli non desidera semplicemente *quantità* maggiori delle cose che è abituato a consumare, ma *qualità* migliori; egli desidera cose più scelte, e cose che soddisferanno nuovi bisogni che si svilupperanno in lui.

Così, sebbene il bruto e il selvaggio similmente abbiano le loro preferenze per i bocconi scelti, nè l'uno nè l'altro si cura troppo della varietà per sè stessa. Ma come l'uomo va avanzando nella civiltà, e la sua mente si sviluppa, e anche le sue passioni animali cominciano ad associarsi ad attività mentali, i suoi bisogni diventano rapidamente più sottili e più vari; e nei dettagli minori della vita l'uomo comincia a desiderar di cambiare così per cambiare, prima assai che siasi coscientemente sottratto al giogo della consuetudine. Il primo grande passo in questo senso si fa con l'arte di sviluppare il fuoco: gradualmente l'uomo viene ad abituarsi a molte specie diverse di cibo e di bevande cucinate in modi differenti, e non passa molto tempo che la monotonia comincia a farglisi tediosa, ed è una gran pena per lui allorchè un qualche accidente lo costringe a vivere per un pezzo di una o due qualità di cibo esclusivamente.

Col crescere della ricchezza d'una persona, il suo cibo e le sue bevande diventano più svariati e costosi; ma il suo appetito è limitato dalla natura,

Digitized by Google

e quando spende per il nutrimento in modo eccessivo, fa ciò per soddisfare i desiderî di ospitalità e di sfoggio più spesso che per soddisfare i propri sensi.

Questo ci porta a notare, con Senior, che: « Il desiderio di varietà, forte com'è, è debole confrontato con il desiderio di distinzione: un sentimento, che, se consideriamo la sua universalità e la sua costanza, se consideriamo che esso influisce su tutti gli uomini in tutti i tempi, che viene in noi sin dalla culla, e non ci lascia fino alla tomba, può dirsi essere la più potente delle passioni umane ». Questa grande semi-verità è bene illustrata da un confronto del desiderio di cibi scelti e variati con quello di abiti scelti e variati.

80. — Il desiderio di distinzione. — Quel bisogno di abiti, che è risultato di cause naturali, varia col clima e la stagione dell'anno, e un poco con la natura delle occupazioni. Ma, nella questione del vestire, i bisogni convenzionali lasciano nell'ombra quelli che sono naturali. Così in molti degli stadî primitivi della civiltà, le norme suntuarie della legge e della consuetudine hanno rigidamente prescritto ai membri d'ogni casta e grado industriale il genere e la misura di spesa, cui deve giungere e al di là di cui non deve andare il loro vestire; e parte della sostanza di questo ordinamento sussiste ancora, sebbene soggetta a rapide variazioni. Nella Scozia, per esempio, ai tempi di Adamo Smith, era concesso dalla consuetudine, d'uscire senza scarpe e senza calze a molte persone, che ora non possono più farlo; e ciò possono fare ancora in Iscozia, molti che in Inghilterra non potrebbero farlo. Ancora: in Inghilterra un lavoratore agiato è presumibile che indossi, la domenica, l'abito nero, ed anche, in certi luoghi, il cappello di seta, mentre pur poco tempo fa ciò lo avrebbe esposto al ridicolo. In tutte le classi inferiori della vita v'è un aumento costante così di quella varietà e quella misura di spesa che la consuetudine richiede come un *minimum*, come di quelle che la consuetudine tollera come un *maximum*; e gli sforzi per ottenere distinzione mediante il vestire si estendono tra i gradi inferiori della società inglese.

Ma nei gradi superiori, sebbene il vestire delle donne sia ancora vario e costoso, quello degli uomini è semplice e non costoso, in confronto a quello che era in Europa non molto tempo fa, ed è ancora oggi nell'Oriente. Poichè quegli uomini che sono più distinti davvero per sè stessi, hanno una ripugnanza naturale contro il parere di richiamare l'attenzione con il loro abito; ed essi hanno stabilita la moda (1).

(1) Una donna può fare sfoggio di ricchezza, col suo abito, ma non può fare sfoggio di ricchezza soltanto, altrimenti non giunge allo scopo che si propone. Essa deve anche mostrare una certa distinzione di carattere non meno che di ricchezza: perchè, sebbene il suo abito possa dover più al suo sarto che a lei stessa, pure v'è la supposizione generale che, avendo meno da fare che l'uomo all'esterno, la donna può dedicare maggior tempo a pensare al suo vestire. Anche sotto il dominio delle mode attuali, essere « ben vestite » — non « costosamente vestite » — è la mira ragio-

Digitized by Google

81. — Il desiderio di distinzione (*continua*). — L'alloggio soddisfa il bisogno imperioso di riparo dalle intemperie, ma quel bisogno rappresenta una piccolissima parte nella domanda effettiva di case. Poichè, sebbene una capanna piccola e ben costrutta dia un eccellente riparo, la sua atmosfera soffocante, la necessaria mancanza di pulizia e di decoro e di quiete per la vita sono grandi mali. Non è tanto che cagionino un disagio fisico, quanto che tendono a intristire le facoltà e limitare le attività superiori dell'uomo. Con ogni aumento di queste attività la domanda di più grandi dimore si fa più urgente (1).

E perciò una casa relativamente grande e ben messa è, subito, anche nelle più basse classi sociali, una « cosa necessaria per la produttività » (2), e il modo più conveniente ed ovvio di avanzare una pretesa materiale alla distinzione sociale. Ed anche in quei gradi in cui ciascuno ha un alloggio sufficiente per le attività più elevate sue e della famiglia, un aumento ulteriore e quasi illimitato si desidera come requisito per l'esercizio di molte delle attività sociali più elevate.

82. Il desiderio di distinzione per sè stesso. La posizione tenuta nell'Economica dalla teoria del consumo. — È, ancora, il desiderio di esercizio e sviluppo delle attività, sparso per ogni rango sociale, che conduce non solo allo studio della scienza, della letteratura e dell'arte come fini a sè stesse, ma alla domanda rapidamente crescente del lavoro di coloro che attendono ad esse per professione. Il tempo libero è preso sempre meno come una opportunità per restare inattivi; v'è un desiderio crescente di quei divertimenti che, come le esercitazioni atletiche e i viaggi, sviluppano le attività anzi che accondiscendere a brame sensuali (3).

Poichè invero il desiderio di eccellere per sè stesso ha una portata per lo meno così ampia come quella del meno elevato desiderio di distinguersi. Come il desiderio di distinguersi si va graduando dall'ambizione di coloro che possono sperare che i loro nomi saranno sulle bocche degli uomini in paesi e in tempi lontani, via via sino alla aspirazione d'una ragazza di campagna, la quale spera che il nastro nuovo che si mette per Pasqua non passi inavvertito dai compaesani; così appunto il desi-

---

nevolmente più modesta per quelle che desiderano distinguersi per le facoltà e le abilità proprie; e ciò avverrà ancor più se cesserà il dominio riprovevole delle stravaganze sfarzose della moda. Perchè ordinare abiti belli per sè stessi, varî e adatti al loro scopo è un oggetto degno di alti sforzi; esso appartiene alla stessa classe — sebbene non allo stesso rango di quella classe — che la pittura d'una buona tela.

(1) È vero che molti lavoratori di mente attiva preferiscono alloggi ristretti in una città ad una spaziosa casetta in campagna; ma ciò avviene perchè coloro hanno una forte inclinazione per quelle attività per cui la campagna offre poco campo.

(2) V. Libro II, Cap. III, § 3.

(3) Come dettaglio minore si può notare che quelle bevande che stimolano le attività mentali vanno in larga misura sostituendosi a quelle che fanno soltanto piacere ai sensi. Il consumo del the va crescendo rapidamente, mentre quello dell'alcool è stazionario; e in tutte le classi sociali la domanda delle forme alcooliche più grossolane e più immediatamente stupefacenti va diminuendo.

Digitized by Google

derio d'eccellenza per sè stesso si grada da quello d'un Newton o d'uno Stradivario a quello del pescatore, che, anche quando nessuno lo guarda ed egli non ha fretta, si diletta nel manovrare bene il suo battello, e si compiace del fatto ch'esso è ben costruito e risponde bene alla sua guida. I desiderî di questo genere esercitano una grande influenza sulla offerta delle facoltà più elevate e delle più grandi invenzioni, e non mancano di importanza per la domanda. Giacchè una larga parte della domanda dei servigi professionali più abili e del miglior lavoro d'operaio meccanico nasce dal diletto che la gente prova nell'addestrare le proprie facoltà e nell'esercitarle con l'aiuto degli strumenti più delicatamente combinati e più adatti.

Parlando perciò in generale, sebbene nei primi stadi dello sviluppo dell'uomo siano i bisogni che fanno nascere le sue attività, pure dopo, ogni nuovo passo ascendente deve considerarsi come lo sviluppo di nuove attività che fanno sorgere nuovi bisogni, piuttosto che come lo sviluppo di nuovi bisogni che fanno sorgere nuove attività.

Noi vediamo questo chiaramente se, lasciando le condizioni sane di vita, ove nuove attività sempre vengono sviluppate, osserviamo il negro delle Indie occidentali, che usa della sua nuova libertà e ricchezza non per trovar mezzo di soddisfare nuovi bisogni, ma in una inerzia oziosa che non è riposo; od anche se guardiamo la parte rapidamente decrescente delle classi lavoratrici inglesi, che non pongono ambizione, nè orgoglio, nè diletto nello sviluppo delle facoltà e delle attività loro, e spendono nel bere tutto quello che resta del loro salario dopo procurate le pure cose indispensabili ad una squallida vita.

Non è vero, perciò, che « la teoria del consumo sia la base scientifica dell'Economica » (1). Perchè molto di quanto ha un altissimo interesse nella scienza dei bisogni, è preso dalla scienza degli sforzi e delle attività. Queste due scienze si completano reciprocamente; ognuna è incompleta senza l'altra. Ma se una più che l'altra può pretendere di essere interprete della storia dell'umanità, sia dal lato economico, o per altro riguardo, si è la scienza delle attività e non quella dei bisogni; e Mc Culloch indicò le loro vere relazioni quando, discutendo « la natura progressiva dell'uomo » (2),

(1) Questa dottrina è esposta da Banfield, od adottata da Jevons come la chiave di vôlta del suo modo di vedere. È una sfortuna che qui, come altrove, il diletto che il Jevons pone nell'affermare fortemente le proprie opinioni l'abbia condotto ad una conclusione che non solo non è accurata, ma erra, perchè viene a dire che i più vecchi economisti erano in errore più di quanto lo fossero in realtà. Banfield dice: « La prima proposizione della teoria del consumo è che la soddisfazione d'ogni bisogno inferiore nella scala crea un desiderio d'un carattere più elevato ». E se questo fosse vero, la teoria suaccennata che egli fonda su ciò, sarebbe pur vera. Ma, come Jevons mostra (*Theory*, 2ª ediz., pag. 59), non è vero: ed egli vi sostituisce l'affermazione che la soddisfazione d'un bisogno inferiore permette ad un bisogno superiore di manifestarsi. Questa è una proposizione vera e coerente: ma non dà appoggio alle pretese di supremazia della Teoria del consumo.

(2) *Political Economy*, Cap. II.

Digitized by Google

disse: — « La gratificazione d'un bisogno o d'un desiderio non è che un passo verso una nuova ricerca. In ogni stadio del suo progresso l'uomo è destinato ad inventare e scoprire, ad impegnarsi in nuove imprese, e, quando queste sono compiute, entrare con nuova energia in altre ».

Da ciò consegue che una discussione della domanda, quale è possibile a questo stadio della nostra opera, deve essere confinata ad una analisi elementare di un genere quasi puramente formale. Lo studio più elevato del consumo deve venir dopo, e non prima del corpo sostanziale dell'analisi economica; e, sebbene possa avere il suo principio nel dominio proprio della Economica, non può trovare la propria conclusione, ma deve estendersi molto al di là (1).

---

(1) La classificazione formale dei bisogni è impresa che non manca di interesse; ma non è necessaria per i nostri scopi. La base della maggior parte del lavoro moderno in questo senso va cercata nelle *Staatswirthschaftliche Untersuchungen* di HERMANN, capitolo II, ove i bisogni sono classificati come « assoluti e relativi, superiori e inferiori, urgenti e suscettibili d'essere posposti, positivi o negativi, diretti e indiretti, generali e particolari, costanti e interrotti, permanenti e temporanei, ordinarî e straordinarî, presenti e futuri, individuali e collettivi, privati e pubblici ».

Qualche analisi dei bisogni e dei desideri può trovarsi nella gran maggioranza dei trattati d'Economica francesi o d'altre nazioni del continente, anche dell'ultima generazione. Ma i rigidi confini che gli scrittori inglesi hanno assegnati alla loro scienza hanno escluso per essi tali discussioni. Ed è un fatto caratteristico che non v'è alcuna allusione ad esse nel *Manual of Political Economy* del BENTHAM, sebbene la profonda analisi di esse fatta da lui nei *Principles of Morals and Legislation* e nella *Table of Springs of Human Action* abbia esercitato una larga influenza. Hermann aveva studiato Bentham; e d'altra parte Banfield, le cui lezioni furono forse le prime date in un'università inglese che dovessero molto direttamente al pensiero economico tedesco, riconosce di avere speciali obbligazioni verso Hermann. In Inghilterra la via per l'eccellente opera di Jevons sulla teoria dei bisogni fu preparata da Bentham stesso, da Senior, le cui brevi note sull'argomento sono piene di acute osservazioni, da Banfield e dall'australiano Hearn. La *Plutologia* o *Teoria degli sforzi per soddisfare i bisogni umani* di HEARN è opera ad un tempo semplice e profonda; essa dà un esempio ammirabile del modo come un'analisi dettagliata può essere applicata a fornire un addestramento d'un altissimo ordine ai giovani, e a dar loro una conoscenza intelligente delle condizioni economiche della vita, senza imporre loro una soluzione particolare di quei problemi più difficili su cui non sono ancora in grado di formarsi un giudizio indipendente. Verso lo stesso tempo in cui comparve la *Theory* di Jevons, Carlo Menger iniziava gli studi sottili ed interessanti dei bisogni e delle utilità fatti dalla scuola economica austriaca.

Digitized by Google

CAPITOLO III.

Gradazioni della domanda.

SOMMARIO. — 83. Legge dei bisogni saziabili e dell'utilità decrescente. Utilità totale. Incremento marginale. Utilità marginale — 84. Prezzo di domanda — 85. Deve tenersi conto delle variazioni dell'utilità del denaro — 86. Lista della domanda d'una persona. Significato del termine: aumento di domanda — 87. Domanda d'un mercato. Legge della domanda — 88. Domanda di merci rivali.

83. — Legge dei bisogni saziabili e dell'utilità decrescente. Utilità totale. Incremento marginale. Utilità marginale. — Utilità e bisogno si prendono come termini correlativi. L'utilità d'una cosa per una persona in un certo tempo è misurata dalla estensione in cui essa soddisfa i suoi bisogni. E i bisogni sono qui contati quantitativamente, cioè in considerazione del loro volume e della loro intensità, non qualitativamente, in base ad una misura etica o prudenziale. Giudicato a tale stregua, il cibo solido può essere più utile che dell'alcool d'ugual prezzo, e caldi oggetti di biancheria possono essere più utili che un abito nuovo da società. Ma se una persona preferisce l'alcool o l'abito da società, allora questo alcool o quest'abito, soddisfa il bisogno che per lui è maggiore, ha cioè per lui la maggiore utilità. Certo questo uso della parola « utilità » potrebbe indurre in errore coloro che non vi sono abituati; ma ciò avviene raramente in pratica. Il termine ha per sè molta autorità. I sostituti che si sono proposti, come Ofelimità (termine del professor Pareto), Piacevolezza, Godibilità, Desiderabilità, ecc., non mancano di difetti: e sembra meglio per adesso attenersi ad Utilità, nonostante i suoi difetti.

Abbiamo veduto che ogni singolo bisogno è limitato, e che ad ogni aumento della quantità di una cosa che un uomo ha, l'acutezza del suo desiderio di ottenere altra quantità della stessa cosa diminuisce, finchè dà luogo al desiderio di qualche altra cosa, a cui egli forse non pensava nemmeno quando il suo bisogno più urgente era ancora insoddisfatto. Vi è una varietà infinita di bisogni, ma v'è un limite ad ogni singolo bisogno. Questa tendenza familiare e fondamentale della natura umana può essere affermata nella *legge dei bisogni saziabili* o *dell'utilità decrescente*, così:

L'*utilità totale* d'una cosa per una persona (cioè il piacere o altro beneficio totale che quella cosa procura a quella persona) cresce ad ogni aumento della massa che la persona ha della cosa, ma non con la stessa rapidità con cui questa massa cresce. Se la massa cresce in misura uniforme, il beneficio tratto da essa cresce in misura decrescente.

In altre parole, il beneficio addizionale che una persona deriva da un dato aumento della massa ch'essa possiede d'una cosa, diminuisce ad ogni aumento della massa che già ha.

Quella ultima parte della cosa che essa è appena ed esattamente indotta a comperare può chiamarsi *acquisto marginale*, perchè la persona è sul

Digitized by Google

margine del dubbio se valga o no la pena di sopportare la spesa necessaria per ottenere la cosa. E l'utilità dell'acquisto marginale può chiamarsi *utilità marginale* della cosa per la persona. Se poi, invece di comprarla, la persona fa essa stessa la cosa, allora l'utilità marginale di quest'ultima è l'utilità di quella ultima parte che la persona stima appena ed esattamente esser pregio dell'opera di fare. E così la legge ora data può enunziarsi in questo modo: L'utilità marginale d'una cosa per qualcuno diminuisce ad ogni aumento della quantità della cosa che la persona ha già (1).

V'è tuttavia una condizione implicita in questa legge che deve essere messa in chiaro. Ed è che noi non supponiamo che sia lasciato tempo per una alterazione del carattere o dei gusti dell'uomo stesso. Non costituisce perciò una eccezione alla regola la legge che quanta più buona musica un uomo sente, tanto più forte è probabile che diventi la sua inclinazione per quell'arte; o il fatto che l'avarizia e l'ambizione sono spesso insaziabili, o che la dote della pulizia e il vizio della ubbriachezza similmente, quanto più sono secondati, tanto più crescono. Perchè in questi casi le nostre osservazioni si estendono su un certo periodo di tempo, e l'uomo non è al principio come è alla fine di questo periodo. Se noi prendiamo un uomo così com'è, senza lasciar tempo al suo carattere di mutarsi, l'utilità marginale d'una cosa per lui diminuisce ad ogni aumento della offerta di essa (2).

---

(1) Vedi nota 1 nell'Appendice matematica che si trova alla fine di questo volume. Questa legge ha una priorità di posizione rispetto alla *legge dei redditi decrescenti* dati dal suolo, sebbene questa abbia la priorità di tempo: e ciò perchè fu la prima ad essere sottoposta ad una rigida analisi d'un carattere semi-matematico. E se togliamo a prestito in anticipazione alcuni dei suoi termini, possiamo dire che il *reddito* di piacere che una persona ottiene da ogni dose addizionale d'una merce, diminuisce sino a che è raggiunto in fine il margine in cui non val più la pena acquistare ulteriore quantità di merce.

Il termine *utilità marginale* (*Grenz-nutzen*) fu primamente usato in questo rapporto dal prof. Wieser, austriaco. È stato adottato dal prof. Wicksteed, e corrisponde al termine *finale* di Jevons.

(2) Si può notare qui, sebbene il fatto sia di poca importanza pratica, che una piccola quantità d'una merce può essere insufficiente a soddisfare un certo speciale bisogno; e allora vi sarà un aumento di piacere più che proporzionale quando il consumatore ottiene quanto basta per permettergli di raggiungere il fine desiderato. Così, per esempio, uno avrebbe meno piacere in proporzione da dieci pezzi di carte per coprire i muri, che da dodici, se dodici bastassero e dieci non bastassero a coprire per intero le pareti della sua stanza. E ancora, un breve concerto o una breve vacanza può non riuscire nello scopo di distrarre e ricreare, e un concerto o una vacanza di lunghezza doppia potrebbe dare una utilità totale più che doppia. Questo caso corrisponde al fatto, che avremo da studiare in rapporto alla legge del reddito decrescente, che il capitale e il lavoro già applicati a un pezzo di terra qualsiasi possono essere così inadeguati per lo sviluppo delle sue intere potenzialità, che una spesa ulteriore per esso, anche con le arti agricole esistenti, darebbe un reddito più che proporzionato; e noi, nel fatto che un perfezionamento delle arti agricole può sospendere la azione di questa legge, troveremo una analogia con la condizione nominata or ora nel testo come implicata nella legge dell'utilità decrescente.

Digitized by Google

84. — Prezzo di domanda. — Traduciamo ora questa legge dell'utilità decrescente in espressioni di prezzo. Prendiamo una illustrazione dal caso d'una merce come il the, che è in domanda costante, e può essere comperata in piccole quantità. Supponiamo, per esempio, che il the di una certa quantità si possa avere per due scellini la libbra. Un individuo potrebbe essere disposto a dare dieci scellini per una singola libbra una volta all'anno, piuttosto che restarne privo del tutto; mentre, se potesse avere una quantità qualsiasi per nulla, egli forse non vorrebbe usare più di 30 libbre all'anno. Ma, così come stanno le cose, quell'uomo compera forse 10 libbre all'anno; vale a dire, la differenza tra la felicità che egli ottiene comperando 9 libbre e quella che ottiene comprandone 10 è appena ed esattamente sufficiente per lui perchè sia disposto a pagarla due scellini: mentre il fatto che egli non compera una undecima libbra mostra che egli non crede che essa proprio valga per lui due nuovi scellini. Cioè, due scellini alla libbra misurano l'utilità che ha per lui il the che si trova sul margine o termine, o fine della sua compera; misurano l'utilità marginale per lui. Se il prezzo che egli è appena ed esattamente disposto a pagare per una libbra qualsiasi si chiama *prezzo di domanda*, allora due scellini sono il *prezzo di domanda marginale*. E la nostra legge può enunziarsi così:

Un aumento della quantità d'una cosa che una persona ha, farà diminuire — a parità di condizioni (restando cioè uguali la potenzialità d'acquisto della moneta e la quantità di denaro a disposizione di quella persona) — il prezzo che essa pagherà per avere un po' più della merce; o, in altre parole, farà diminuire il prezzo di domanda marginale della merce.

La domanda di quella persona diventa *efficace*, solo quando il prezzo che essa è disposta ad offrire raggiunge quello a cui altre sono disposte a vendere.

Quest'ultima idea ci rammenta che noi non abbiamo finora tenuto conto dei mutamenti nell'utilità marginale o potenzialità generale d'acquisto del denaro. In un solo e medesimo tempo, rimanendo immutate le risorse materiali di una persona, l'utilità marginale del denaro per essa è una quantità fissa, cosicchè i prezzi che essa è appena ed esattamente disposta a pagare per due merci stanno tra loro nello stesso rapporto in cui stanno le utilità di quelle due merci.

85. — Deve tenersi conto delle variazioni dell'utilità del denaro. — Per indurre una persona a comperare una cosa, ci vuole una maggiore utilità se è povera che se è ricca. Abbiamo veduto l'impiegato a 100 sterline all'anno andare a piedi per affari con una pioggia più forte di quel che farebbe l'impiegato a 300 sterline (1). Ma, sebbene l'utilità, o il beneficio, che è misurato nella mente dell'uomo più povero da sei *pence* sia maggiore di quella misurata da questa somma nella mente dell'uomo più ricco, pure, se il più ricco va in vettura cento volte all'anno e il più

(1) V. I, v, 4.

Digitized by Google

povero venti volte, allora l'utilità della centesima gita che il più ricco è appena ed esattamente indotto a fare è misurata per lui da sei *pence*; e l'utilità della ventesima gita che il più povero è appena ed esattamente indotto a fare, è misurata per lui da sei *pence*. Per ciascuno di essi l'utilità marginale è misurata da sei *pence*; ma questa utilità marginale è maggiore nel caso dell'uomo più povero che in quello dell'uomo più ricco.

In altre parole, quanto più l'uomo diventa ricco tanto minore è per lui l'utilità marginale del denaro; ogni aumento delle sue risorse accresce il prezzo che egli è disposto a pagare per un dato beneficio. E nello stesso modo, ogni diminuzione delle sue risorse, accresce l'utilità marginale del denaro per lui, e diminuisce il prezzo che egli è disposto a pagare per un qualsiasi beneficio (1).

86. — Lista della domanda d' una persona. Significato del termine: aumento di domanda. — Quando dunque diciamo che la domanda di qualche cosa da parte di una persona cresce, intendiamo che quella persona comprerà allo stesso prezzo maggior quantità di quella cosa, di quanto avrebbe fatto prima, e che comprerà la stessa quantità di prima ad un prezzo maggiore. Per completare la nostra conoscenza della domanda di questa persona per la cosa, dovremmo mettere in sodo che quantità essa sarebbe disposta a comperare a ciascuno dei prezzi in cui è probabile la cosa venga offerta; e le condizioni della sua domanda, per esempio, di the, possono venire espresse nel miglior modo con una lista dei prezzi che la persona è disposta a pagare, cioè con i suoi vari prezzi di domanda per quantità diverse della cosa. (Questa lista può chiamarsi *lista di domanda*).

Così, per esempio, possiamo trovare che la persona comprerebbe:

6	libbre	a	50	*pence*	la libbra
7	»	»	40	»	»
8	»	»	33	»	»
9	»	»	28	»	»
10	»	»	24	»	»
11	»	»	21	»	»
12	»	»	19	»	»
13	»	»	18	»	»

Se prezzi corrispondenti fossero constatati per le quantità intermedie, avremmo un'espressione esatta della domanda della persona (2).

Noi non possiamo esprimere la domanda di una cosa da parte di una persona mediante la « quantità che essa è disposta a comperare » o mediante « l'intensità del suo desiderio di comperarne una certa quantità », senza

(1) Vedi nota 2 nell'Appendice.

(2) Tale lista di domanda si può tradurre, secondo un sistema che si va facendo d'uso famigliare, in una curva che si può chiamare *curva della domanda* della persona. Si tirino le linee *Ox* ed *Oy*, la prima orizzontalmente e la seconda verticalmente. Si prenda la misura di un pollice nella linea *Ox*, o si supponga che questo

Digitized by Google

riferirci ai prezzi a cui essa comprerebbe quella ed altre quantità. Noi possiamo rappresentare questa domanda esattamente solo con liste dei prezzi a cui la persona è disposta a comperare diverse quantità (1). Un aumento della sua domanda della merce significa generalmente un aumento

---

spazio rappresenti 10 libbre di the; si prenda parimenti un pollice su *Oy*, che rappresenti 40 *pence*.

	Decimi di pollice		Quarantesimi di pollice
prendiamo	$Om_1 = 6$	e conduciamo	$m_1 p_1 = 50$
	$Om_2 = 7$	» »	$m_2 p_2 = 40$
	$Om_3 = 8$	» »	$m_3 p_3 = 33$
	$Om_4 = 9$	» »	$m_4 p = 28$
	$Om_5 = 10$	» »	$m_5 p_5 = 24$
	$Om_6 = 11$	» »	$m_6 p_6 = 21$
	$Om_7 = 12$	» »	$m_7 p_7 = 19$
	$Om_8 = 13$	» »	$m_8 p_8 = 18$

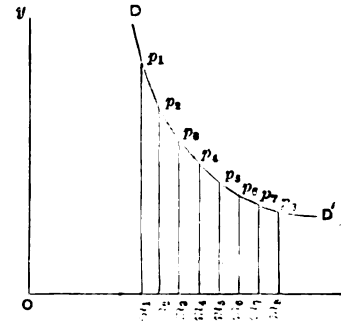

Fig. 1.

essendo m_1 su *Ox*, ed essendo la linea $m_1 p_1$ condotta verticalmente dal punto m_1; e così per le altre linee. Allora $p_1 p_2 \ldots\ldots p_8$ sono punti della curva della domanda di the della persona, ossia, come possiamo dire, *Punti della domanda*. Se potessimo trovare allo stesso modo i punti della domanda per ogni possibile quantità di the, avremmo tutta la curva continua *D' D*, come si vede nella figura.

Questo accenno alla lista ed alla curva della domanda è provvisorio; varie difficoltà inerenti sono rimandate al Cap. V.

(1) Così Mill dice che noi « dobbiamo con la parola « domanda » intendere la quantità domandata, e dobbiamo rammentare che questa non è una quantità fissa, ma in generale varia a seconda del valore » (*Principles*, libro III, cap. II, § 4). Questo accenno è scientifico nella sostanza, ma non è espresso chiaramento ed è stato molto frainteso. Cairnes preferisce rappresentare « la domanda come il desiderio di merci e di servigi, che cerca di conseguire il suo fine con una offerta di potenzialità generale d'acquisto; e l'offerta come il desiderio di potenzialità generale d' acquisto, che cerca di conseguire il suo fine con una offerta di merci o servigi specifici ». Cairnes fa ciò per potere essere in grado di parlare d'una ragione, o uguaglianza, fra domanda e offerta. Ma le quantità di due desiderî provati da due diverse persone non possono confrontarsi direttamente; possono mettersi a comparazione non essi stessi, ma le loro misure. E infatti lo stesso Cairnes è tratto a parlare dell'offerta come « limitata dalla quantità delle merci specifiche offerte in vendita, e la domanda come limitata dalla quantità della potenzialità d'acquisto offerta per la compera delle merci ». Ma i venditori non hanno una quantità fissa di merci che offrono incondizionatamente in vendita a qualunque prezzo sia loro possibile d'ottenere, nè i compratori hanno una quantità fissa di potenzialità d'acquisto che siano pronti a spendere sulle merci specifiche, per quanto possano pagarle molto. Nell'un caso e nell'altro va tenuto conto delle relazioni tra quantità e prezzo, per completare l' idea di Cairnes; e una volta fatto questo, quella idea è ricondotta alle concezioni di Mill. Egli dice, è vero: « La domanda, così com'è definita da Mill, va intesa come misurata non già, secondo che richiederebbe la mia definizione, dalla quantità di potenzialità d'acquisto offerta in sostegno al desiderio di merci, ma dalla quantità di merci per cui tale potenzialità d'acquisto è offerta ». È vero che v' è una grande differenza tra il dire « comprerò dodici uova » e il dire « comprerò uno scellino d' uova ». Ma non v' è una differenza

Digitized by Google

in tutta la lista dei prezzi, a cui la persona è disposta a comperare diverse quantità di essa, e non significa soltanto che la persona è disposta a comperare maggior quantità di merce ai prezzi correnti (1).

87. — Domanda d'un mercato. Legge della domanda. — Fin qui noi abbiamo considerata la domanda di un singolo individuo. E nel caso particolare di una cosa come il the, la domanda di una singola persona rappresenta abbastanza bene la domanda generale di un mercato intero; perchè la domanda di the è costante, e, siccome questa merce può essere comperata in piccole quantità, ogni variazione del suo prezzo influirà verosimilmente sulla quantità di cui la persona farà acquisto. Ma anche tra quelle cose che sono d'uso costante, ve ne sono molte per cui la domanda da parte d'ogni singolo individuo non può variare continuamente ad ogni piccola mutazione di prezzo, ma può muoversi solo a grandi salti. Per esempio, una piccola diminuzione del prezzo dei cappelli o degli orologi non influirà sull' azione di ciascun individuo; ma indurrà poche persone, che erano incerte se aquistare o no un cappello ovvero un orologio nuovo, a decidersi pel sì.

Vi sono molte classi di cose, il bisogno delle quali, da parte di un individuo, è incostante, saltuario e irregolare. Non vi può essere una lista di prezzi di domanda individuale per le focacce nuziali o l'opera di un esperto chirurgo. Ma l'economista ha poco a che fare con gli incidenti particolari delle vite individuali. Esso studia piuttosto « la linea di condotta che è lecito aspettarsi, in certe condizioni, dai membri di un gruppo industriale », in quanto i movimenti di quella condotta possono misurarsi con un prezzo monetario; e in questi risultati generali la varietà e la instabilità della azione individuale si perdono nell'aggregato relativamente regolare della azione di molti.

Nei grandi mercati, dunque — ove sono misti insieme ricchi e poveri, vecchi e giovani, uomini e donne, persone d'ogni genere di gusti, temperamenti e occupazioni — le peculiarità dei bisogni degli individui si compenseranno tra loro in una gradazione relativamente regolare della domanda totale. Ogni diminuzione, per quanto piccola, del prezzo di una merce d'uso generale, farà aumentare, a parità delle altre condizioni, il totale delle vendite di essa merce; al modo stesso che un autunno insalubre accresce la

---

sostanziale tra il dire « comprerò dodici uova ad un *penny* ciascuno, ma solo sei a un *penny* e mezzo », e dire: « Spenderò uno scellino nelle uova se costano un *penny* l'uno, ma spenderò soli nove *pence* se costano un *penny* e mezzo l'uno ». Ma, mentre l'idea di Cairnes, una volta completata, viene ad essere sostanzialmente quella stessa di Mill, la sua forma presente è anche più atta a indurre in errore (Vedi un articolo del presente scrittore sulla *Teoria del valore di Mill*, nella *Fortnightly Review* dell'aprile 1876).

(1) Talora possiamo trovar conveniente parlare di ciò come una *elevazione della lista della domanda*. Geometricamente essa può rappresentarsi con la elevazione della curva della domanda, o, che viene ad essere la stessa cosa, col muoverla a destra, con qualche modificazione di forma.

Digitized by Google

mortalità d'un grande centro, sebbene molte persone non ne soffrano affatto. E perciò, se avessimo le cognizioni necessarie, potremmo fare una lista dei prezzi a cui ogni quantità di merce potrebbe trovare compratori in un dato luogo, durante, mettiamo, un anno.

La domanda totale, per esempio, di the in una piazza è la somma di tutte le domande degli individui colà. Alcuni saranno più ricchi, altri più poveri del consumatore individuale, la cui domanda è stata or ora registrata, alcuni avranno maggiore, altri minor passione per il the, che lui. Supponiamo che vi sia un milione di compratori di the nella piazza, e supponiamo che, per ogni singolo prezzo, il consumo loro medio sia uguale a quello del consumatore individuale or ora accennato. Allora la domanda della piazza è rappresentata dalla stessa lista dell'individuo, purchè, in luogo di una libbra, mettiamo un milione di libbre (1).

V'è dunque una sola *legge* generale *della domanda*, cioè che quanto maggiore è la quantità da vendere, tanto più piccolo sarà il prezzo a cui la merce troverà compratori; o, in altre parole, che la quantità domandata cresce con il diminuire del prezzo e diminuisce col crescere del prezzo. Non vi sarà una relazione esatta tra la diminuzione del prezzo e l'aumento della domanda; una diminuzione d'un decimo nel prezzo può accrescere le vendite di un ventesimo, o d'un quarto, o può raddoppiarle. Ma col crescere dei numeri nella colonna a sinistra nella lista della domanda, i numeri della colonna a destra diminuiranno sempre (2).

Il prezzo misurerà l'utilità marginale della merce per ogni compratore individualmente; noi non possiamo parlare del prezzo come misura dell'utilità marginale in generale, perchè i bisogni e le circostanze di persone diverse sono diversi.

88. — Domanda di merci rivali. — I prezzi di domanda nella nostra lista sono quelli a cui varie quantità di una cosa possono vendersi in un mercato *durante un dato tempo* e *sotto date condizioni*. Se le condizioni variano in un rispetto qualsiasi, i prezzi probabilmente dovranno essere

---

(1) La domanda è rappresentata dalla stessa curva di prima, se non che un pollice misurato sulla linea Ox rappresenta ora dieci milioni di libbre in luogo di 10 libbre. Ed una definizione formale della curva della domanda per un mercato può darsi così: La curva della domanda di una merce in un mercato durante una data unità di tempo è il luogo geometrico dei punti della domanda di quella merce. Vale a dire, è una curva tale, che se da un punto qualsiasi P preso su di essa, si tira una retta PM perpendicolare ad Ox, PM rappresenta il prezzo a cui si troveranno compratori per un ammontare della merce rappresentato da OM.

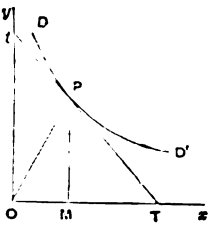

Fig. 2.

(2) Se cioè un punto si muove lungo la curva allontanandosi da Oy, si avvicinerà costantemente ad Ox. Perciò se si conduce una retta PT tangente alla curva nel punto P e che incontra Ox in T, l'angolo PTx è ottuso. Si troverà conveniente avere qualche modo breve per esprimere tal fatto; e ciò può farsi col dire che PT è *inclinata negativamente*. Così la sola legge universale a cui la curva della domanda si adatta, si è che essa è *inclinata negativamente* per tutta la sua lunghezza.

Digitized by Google

modificati; e ciò deve farsi costantemente quando il desiderio d'una cosa è materialmente alterato da una variazione della consuetudine o da un ribasso del costo a cui è offerta una merce rivale, o dall'invenzione di una nuova merce rivale. Per esempio, la lista dei prezzi di domanda per il the si stabilisce sull'ipotesi che il prezzo del caffè sia conosciuto; ma un cattivo raccolto di caffè farebbe crescere i prezzi del the. La domanda di gaz è suscettibile d'essere ridotta da un miglioramento della luce elettrica; e nello stesso modo una diminuzione del prezzo di una qualità particolare di the può far sì che essa sia sostituita ad una qualità inferiore, ma meno costosa (1).

Procederemo ulteriormente considerando il carattere generale della domanda nei casi di alcune merci importanti, pronte per il consumo immediato. Così continueremo l'indagine fatta nel capitolo precedente sulla varietà e la saziabilità dei bisogni, ma la tratteremo da un punto di vista alquanto diverso, cioè da quello delle statistiche dei prezzi (2).

---

(1) È anche concepibile, sebbene non sia probabile, che una diminuzione simultanea e proporzionata del prezzo di tutte le qualità di the possa diminuire la domanda di qualche qualità particolare, se accade che coloro che il ribasso del costo del the induce a sostituire una qualità superiore a quella qualità speciale siano più numerosi di coloro che sono indotti a sostituire quella qualità speciale ad una inferiore. La questione dove debbano tracciarsi le linee di divisione tra merci diverse deve risolversi in base alla convenienza della discussione speciale. Per certi scopi può essere comodo considerare il the cinese e quello indiano, od anche i the di Souchong e di Pekol, come merci diverse, ed avere una lista di domanda separata per ciascuno di essi; mentre per altri scopi può esser meglio aggruppare insieme merci così distinte come il bue e il castrato, od anche il the e il caffè, e avere una sola lista per rappresentare la domanda delle due merci combinate. Ma nel caso che si segua un tale sistema bisogna fare una convenzione circa il numero d'once di the che si prendono come equivalenti ad una libbra di caffè.

Ancora, una merce può essere simultaneamente domandata per usi diversi (per esempio, può aversi una « domanda composta » di pelle per fare scarpe e portamantelli); la domanda d'una cosa può essere condizionata dal fatto che vi sia offerta di qualche altra cosa, senza la quale la prima non sarebbe di molta utilità (così può esservi una « domanda congiunta » di cotone greggio e di lavoro di filatori di cotone). Ancora, la domanda d'una merce da parte dei commercianti che la comperano soltanto allo scopo di rivenderla, sebbene governata in definitiva dalla domanda degli ultimi consumatori, ha alcune peculiarità proprie. Ma tutti questi punti potranno meglio discutersi ulteriormente.

(2) Un grande mutamento nei procedimenti logici dell'Economica è stato compiuto, durante la presente generazione, dall'adozione generale d'un linguaggio semi-matematico per esprimere i rapporti tra piccoli incrementi d'una merce da un lato, e dall'altro lato piccoli incrementi del prezzo complessivo che si pagherà per quella; e dall'uso di descrivere formalmente questi piccoli incrementi di prezzo come misure dei corrispondenti piccoli incrementi del piacere. Il passo primo, e di gran lunga più importante, fu compiuto da Cournot (*Recherches sur les Principes Mathématiques de la Théorie des Richesses*, 1838); il secondo da Dupuit (*De la Mesure de l' utilité des travaux publics*, negli *Annales des Ponts et Chaussées*, 1844), e da Gossen (*Entwickelung der Gesetze des menschlichen Verkehrs*, 1854). Ma l'opera loro fu dimenticata, e parte di essa è stata rifatta e pubblicata contemporaneamente da Jevons e da Carlo Menger nel 1871. Jevons quasi subito attirò la pubblica attenzione per la sua brillante

Digitized by Google

CAPITOLO IV.

L'elasticità dei bisogni.

SOMMARIO. — 89. Definizione di *elasticità della domanda* — 90-91. Un prezzo che è basso relativamente al ricco può essere alto relativamente al povero — 92. Cause generali che influiscono sulla elasticità — 93. Difficoltà del modo di ottenere le statistiche necessarie — NOTA sulle statistiche del consumo. Libri dei commercianti. Bilanci dei consumatori.

89. — Definizione di elasticità della domanda. — Abbiamo veduto che l'unica legge universale sul desiderio che una persona può avere di una merce è che quel desiderio, a parità delle altre condizioni, diminuisce ad ogni aumento dell'offerta della merce fatta alla persona. Ma questa diminuzione può essere lenta o rapida. Se è lenta, il prezzo che la persona vorrà pagare per la merce non diminuirà molto in seguito ad un aumento considerevole dell'offerta della merce alla persona; e una piccola diminuzione di prezzo determinerà un aumento relativamente grande delle compere. Ma se la diminuzione cui accennavamo è rapida, una piccola diminuzione del prezzo determinerà solo un piccolissimo aumento delle compere. Nel primo

---

lucidezza e lo stile interessante. Egli applicò così ingegnosamente il termine *utilità finale* da permettere alle persone che non sapevano nulla di matematica di avere idee chiare delle relazioni generali tra i piccoli incrementi di due cose che si mutano gradualmente in rapporto casuale tra loro. Il successo di Jevons fu favorito anche dai suoi errori. Perchè, credendo in buona fede che Ricardo e i suoi seguaci avevano resa insanabilmente errata la loro esposizione delle cause che determinano il valore, trascurando di insistere e dare importanza alla legge dei bisogni insaziabili, indusse molti a credere che egli correggeva gravi errori, laddove, in realtà, non faceva che aggiungere spiegazioni molto importanti. Egli fece opera eccellente insistendo su un fatto che non è meno importante perchè i suoi predecessori, anche Cournot, lo stimarono troppo ovvio per essere esplicitamente menzionato, sul fatto cioè che una diminuzione della quantità d'una cosa domandata in un mercato indica una diminuzione dell'intensità del desiderio di essa cosa da parte dei singoli consumatori, i cui bisogni si vanno facendo sazi. Ma Jevons ha pur condotto molti dei suoi lettori a confondere i campi dell'edonistica e dell'economica, esagerando l'applicazione delle sue frasi favorite, e parlando (*Theory*, 2ª ed., pag. 105) incondizionatamente del prezzo di una cosa come misura della sua utilità finale non solo per un individuo, ciò che il prezzo può fare, ma anche per un « corpo commerciante », ciò che il prezzo non può fare. (Questi punti sono sviluppati più oltre in una nota sulla Teoria ricardiana del costo di produzione in rapporto al valore, alla fine del libro V).

Un'eccellente bibliografia di Economia matematica è data da Fisher in appendice alla traduzione di Bacon delle *Ricerche* di Cournot; a questa bibliografia si può rimandare il lettore per un resoconto più dettagliato dei primi scritti matematici sull'Economica, e così pure di quelli di Edgeworth, Pareto, Wicksteed, Suspitz, Lieben ed altri.

L'*Economia pura* di Pantaleoni, tra molte cose eccellenti, rende accessibili per la prima volta i ragionamenti profondamente originali e vigorosi, sebbene un po' astratti, del Gossen.

Digitized by Google

caso l'inclinazione della persona a comperare la cosa si estende molto sotto l'azione d'un piccolo stimolo: l'elasticità dei suoi bisogni, possiamo dire, è grande. Nel secondo caso, lo stimolo aggiuntivo dato dalla diminuzione del prezzo difficilmente determina un'estensione del desiderio di comperare: l'elasticità dei bisogni della persona è piccola. Se una diminuzione del prezzo del the, per esempio, da 16 a 15 *pence* alla libbra, accrescerebbe di molto le compere della persona, allora un aumento di prezzo da 15 a 16 *pence* le diminuirebbe molto. Vale a dire, quando una domanda è elastica per una diminuzione di prezzo, lo è anche per un aumento.

E ciò che avviene per la domanda di una sola persona, avviene anche per quella di un intero mercato. L'*elasticità della domanda* in un mercato è grande o piccola secondo che la quantità domandata cresce molto o poco in seguito ad una data diminuzione di prezzo, e diminuisce molto o poco in seguito ad un dato aumento di prezzo (1).

90. — Un prezzo che è basso relativamente al ricco, può essere alto relativamente al povero. — Un prezzo che pel povero è così alto da essere quasi proibitivo, può essere quasi insensibile per il ricco; il povero, a cagione d'esempio, non gusta mai il vino, mentre l'uomo molto ricco può berne quanto gli piace senza darsi il menomo pensiero del costo. Quindi l'idea più chiara della legge dell'elasticità della domanda l'avremo prendendo in considerazione una classe sociale alla volta. Naturalmente vi sono molti gradi di ricchezza tra i ricchi, e molti gradi di povertà tra i poveri, ma per ora possiamo trascurare queste suddivisioni minori.

Quando il prezzo d'una cosa è molto alto per una classe qualsiasi di persone, questa classe non ne comprerà se non una piccola quantità, e, in certi casi, la consuetudine e l'abitudine le impediranno di fruirne liberamente anche dopo che il suo prezzo sia molto diminuito. La cosa può

(1) Parlando più esattamente, possiamo dire che l'elasticità della domanda è 1 se una diminuzione dell'1 per cento del prezzo dà un aumento dell'1 per cento della quantità domandata; che è 2, oppure $^1/_2$, se una diminuzione dell'1 per cento del prezzo produce rispettivamente un aumento del 2 o del $^1/_2$ per cento della quantità domandata, e così via. L'elasticità della domanda si può tracciare meglio nella curva della domanda coll'aiuto della regola seguente: una retta tangente alla curva in un punto *P*, incontri *Ox* in *T*, ed *Oy* in *t*; allora *la misura dell'elasticità nel punto P è il rapporto di* PT a Pt.

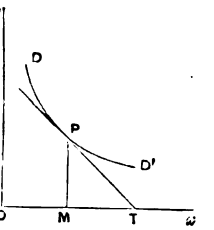

Fig. 3.

Se *PT* fosse il doppio di *Pt*, una diminuzione dell'1 per cento del prezzo determinerebbe un aumento del 2 per cento dell'ammontare domandato; l'elasticità della domanda sarebbe uguale a 2. Se *PT* fosse un terzo di *Pt*, una diminuzione dell'1 per cento del prezzo darebbe luogo ad un aumento di $^1/_3$ per cento della quantità domandata; l'elasticità della domanda sarebbe un terzo, e così via. Un altro mezzo per giungere allo stesso risultato è questo: — l'elasticità al punto P è misurata dal rapporto di *PT* a *Pt*, cioè di *MT* a *MO* (essendo *PM* perpendicolare ad *OM*); e perciò *l'elasticità è uguale ad 1 quando l'angolo* TPM *è uguale all'angolo* OPM; *ed aumenta sempre quando l'angolo* TPM *aumenta relativamente all'angolo* OPM, *e viceversa*. Vedi Nota III nell'Appendice.

Digitized by Google

anche essere riservata per un numero limitato d'occasioni speciali, o per servirsene in caso di gravissima malattia, e via discorrendo; ma tali casi, sebbene non infrequenti, non costituiscono la regola generale, e comunque, non appena la cosa sia diventata d'uso comune, ogni diminuzione considerevole del suo prezzo determinerà un grande aumento della domanda che se ne farà. L'elasticità della domanda è grande per i prezzi alti, e grande, o almeno considerevole, per i prezzi medî; ma decresce collo scendere del prezzo, e gradualmente svanisce se la diminuzione arriva sino a far raggiungere la sazietà.

Questa regola sembra valere per quasi tutte le merci e per la domanda d'ogni classe; con questo però, che il livello in cui finiscono i prezzi alti e cominciano i prezzi bassi, è diverso per le diverse classi, e similmente avviene del livello in cui terminano i prezzi bassi e cominciano quelli bassissimi. Tuttavia, vi sono molte diversità di dettaglio, nascenti principalmente dal fatto che vi sono merci di cui la gente si sazia facilmente, ed altre — specie le cose usate per isfoggio — il cui desiderio è quasi illimitato. Per queste ultime, l'elasticità della domanda resta considerevole, per quanto il prezzo possa diminuire, laddove per le prime la domanda perde quasi ogni elasticità appena si sia raggiunto un prezzo basso (1).

---

(1) Illustriamo tutto ciò prendendo il caso della domanda, poniamo, di piselli freschi in una città in cui tutti i vegetali si comperino e si vendano in un solo mercato. In principio di stagione si porteranno forse sul mercato 100 libbre al giorno e si venderanno ad 1 scellino la libbra; in seguito 500 libbre si compreranno e si venderanno a 6 *pence* l'una; poscia 1000 libbre a 4 *pence* l'una; più tardi ancora 5000 libbre a 2 *pence* l'una; ed infine 10,000 libbre ad 1 ½ *pence*. Così la domanda è rappresentata nella fig. 4 in questo modo: un pollice misurato su *Ox* rappresentando 5000 libbre, ed un pollice misurato su *Oy*, 10 *pence*. Allora una curva $p_1\ p_2 \cdots\ p_5$, tracciata com'è mostrato sopra, sarà la curva della domanda totale. Ma questa domanda totale sarà costituita dalle domande delle persone ricche, delle persone di ceto medio, e delle persone povere. Le quantità che saranno chieste da ciascuna classe separatamente possono forse essere rappresentate dalle liste seguenti:

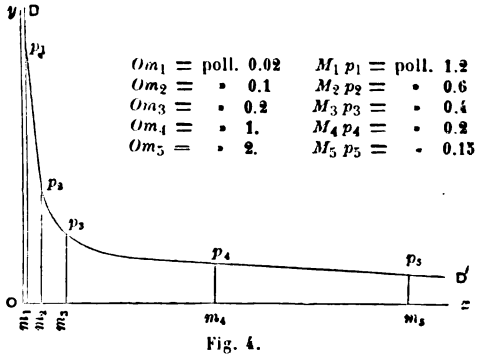

Fig. 4.

Numero di libbre comperate dalla classe

Prezzo in *pence* per ogni libbra	ricca	media	povera	Totale
12	100	0	0	100
6	300	200	0	500
4	500	400	100	1000
2	800	2500	1700	5000
1 ½	1000	4000	5000	10000

Digitized by Google

91. — Un prezzo che è basso relativamente al ricco può essere alto relativamente al povero (*Continuazione*). — Vi sono cose il cui prezzo corrente in Inghilterra è molto basso, anche per le classi più povere; tali sono, per esempio, il sale e molti generi di droghe e spezie, ed anche le medicine meno costose. È dubbio se una diminuzione di prezzo produrrebbe un aumento considerevole nel consumo di queste merci.

I prezzi correnti della carne, del latte e del burro, della lana, del tabacco, dei frutti importati e della assistenza medica ordinaria sono tali, che ogni variazione produce un grande mutamento nel consumo che ne fanno le classi lavoratrici e la metà inferiore delle classi medie. Ma le ricche non accrescerebbero molto il loro consumo personale, per quanto le merci in questione potessero aversi a basso prezzo. In altre parole, la domanda diretta di queste merci è molto elastica rispetto alle classi lavoratrici e alle classi medie inferiori, ma non lo è rispetto alle classi ricche. Senonchè la classe lavoratrice è talmente numerosa, che il consumo delle merci che sono proprio alla sua portata, è molto maggiore di quello della classe ricca. E perciò la domanda complessiva di tutte le merci del genere è molto elastica. Poco tempo addietro lo zucchero apparteneva a questo gruppo di merci, ma ora il suo prezzo in Inghilterra è sceso tanto, che è basso anche per le classi lavoratrici; quindi la sua domanda non è elastica(1).

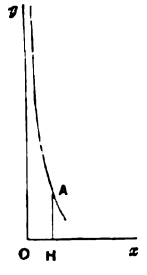

Fig. 5.

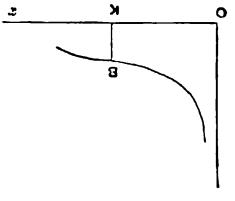

Fig. 6.

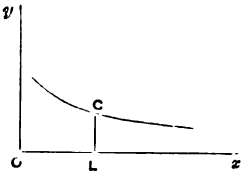

Fig. 7.

Queste liste sono tradotte in curve (5, 6, 7) che mostrano le domande della classe ricca, media e povera, rappresentate nella stessa scala che nella fig. 4. Così ad esempio AH, BK e CL, rappresentano ciascuna un prezzo di 2 *pence*, e sono lunghe pollici 0.2; OH = pollici 0.16 rappresentando 800 libbre; OK = pollici 0.5 rappresentando 2500 libbre; OL = pollici 0.34 rappresentando 1.700 libbre, mentre $OH + OK + OL$ = pollici 1, cioè = Om_4 della figura 4, come appunto debbono essere. Questo può servire come esempio del modo in cui diverse curve di domanda parziale tracciate sulla medesima scala, possano essere sovrapposte orizzontalmente l'una all'altra in modo da formare una curva della domanda totale che rappresenti la somma delle domande parziali.

(1) Dobbiamo rammentare tuttavia che il carattere della lista di domanda di una merce qualsiasi dipende in grande misura da ciò che si presuma che i prezzi delle merci rivali restino fissi oppure mutino insieme col prezzo della merce di cui si tratta. Se noi separassimo la domanda della carne di bue da quella della carne di castrato e supponessimo che questa restasse fissa mentre aumentasse il prezzo di quella, allora la domanda di carne di bue diverrebbe estremamente elastica. Poichè ogni leggera discesa del prezzo della carne di bue darebbe luogo ad un grande uso di essa invece del castrato, e cagionerebbe così un grande aumento del suo consumo; mentre d'altra parte, anche un

Digitized by Google

I prezzi correnti dei frutti di spalliera, delle qualità migliori di pesce, e d'altre cose di lusso discretamente costose, sono tali che il consumo di esse da parte della classe media cresce molto ad ogni diminuzione del prezzo; in altre parole, la domanda di dette merci da parte della classe media è molto elastica: laddove la domanda da parte della classe ricca e da parte della classe lavoratrice è molto meno elastica, la prima perchè è già quasi saturata, la seconda perchè il prezzo è ancora troppo alto.

I prezzi correnti delle cose come i vini rari, le frutta fuori di stagione, l'assistenza medica e legale di alta levatura, sono così elevati, che non v'è per tali cose che assai scarsa domanda all'infuori delle classi ricche; ma quella domanda che c'è, spesso ha considerevole elasticità.

Parte della domanda delle qualità di cibi più costose è realmente una domanda dei mezzi per ottenere una distinzione sociale, ed è presso che insaziabile (1).

92. — Cause generali che influiscono sulla elasticità. — Il caso delle merci necessarie è eccezionale. Quando il prezzo del frumento è molto alto, oppure molto basso, la domanda ha pochissima elasticità, almeno se supponiamo che il frumento, anche quando ve ne sia scarsità, sia il cibo più economico per l'uomo, e che anche quando ve ne sia grandissima abbondanza, non possa essere consumato in altra guisa che come nutrimento. Noi sappiamo che una diminuzione di prezzo del *quartern loaf* da 6 *pence* a 4 *pence* non ha quasi alcun effetto nel senso d'un aumento del consumo del pane. Riguardo all'altra estremità della scala, è più difficile parlare con sicurezza, perchè in Inghilterra, dal tempo dell'abrogazione del dazio sui cereali, non ci si è mai avvicinati alla scarsità. Ma, valendoci dell'esperienza d'un'epoca meno felice, possiamo supporre che delle diminuzioni nell'offerta di 1, 2, 3, 4 o 5 decimi, determinerebbero un aumento di prezzo di 3, 8, 16, 28 o 45 decimi rispettivamente (2). E variazioni di prezzi anche molto maggiori di queste non sono state infre-

---

piccolo aumento del suo prezzo indurrebbe molte persone a mangiare castrato escludendo quasi assolutamente la carne di bue. Ma la lista di domanda per tutti i generi di carni fresche presi insieme — supponendosi che i prezzi mantengano sempre, presso a poco, la stessa loro relazione reciproca e non differiscano di molto da quelli che prevalgono ora in Inghilterra — presenta soltanto un'elasticità moderata. Osservazioni simili si adattano alla barbabietola ed alla canna da zucchero. Cfr. la nota al § 88.

(1) Vedi retro, Cap. II, § 1. Nell'aprile 1894, ad esempio, sei uova di piviere, le prime della stagione, furono vendute a Londra a 10 scellini e 6 *pence* ciascuno. Il dì seguente furono in maggior quantità, ed il prezzo scese a 5 scellini; il giorno dopo a 3 scellini, ed una settimana dopo a 4 *pence*.

(2) Questo è il celebre calcolo citato da Gregorio King. La sua portata sulla legge della domanda è discussa mirabilmente da Lord Lauderdale (*Inquiry*, pagg. 51-3). Nella figura 8 esso è rappresentato dalla curva DD, nella quale il punto A corrisponde al prezzo ordinario. Se tenessimo conto del fatto che dove il

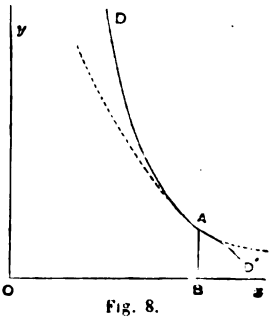

Fig. 8.

Digitized by Google

quenti. Così il frumento si vendeva a Londra per dieci scellini al *bushel* nel 1335, mentre l'anno appresso si vendeva per dieci *pence*.

Possono esservi poi cambiamenti anche più violenti di questi nel prezzo d'una cosa che non sia necessaria, se essa è soggetta a guastarsi, e la sua domanda non è elastica: così il pesce può essere molto caro un giorno, e può vendersi per niente, quasi come concime, due o tre giorni dopo.

L'acqua è una delle poche cose, il cui consumo noi possiamo osservare ad ogni prezzo, dai prezzi più alti scendendo giù sino al punto in cui essa non costa nulla. A prezzi moderati, la domanda d'acqua è molto elastica. Ma gli usi a cui essa può essere adibita possono essere completamente appagati: e collo scendere del prezzo verso lo zero, la domanda perde la sua elasticità. Le stesse cose, presso a poco, possono dirsi del sale. Il suo prezzo in Inghilterra è così basso che la sua domanda come articolo alimentare è molto inelastica; in India, invece, il prezzo è relativamente alto e la domanda è relativamente elastica.

Il prezzo dell'abitazione, per contro, non è sceso mai molto in basso, tranne che quando una località viene abbandonata dai suoi abitanti. Dove le condizioni sociali son sane e non v'è ostacolo alla prosperità generale, sembra esservi sempre una domanda elastica di abitazione, sia per le convenienze reali, sia per la distinzione sociale che essa dà. Il desiderio di quei capi di vestiario che non si usano a scopo di sfoggio è saziabile; quando il loro prezzo è basso, la domanda loro manca quasi al tutto di elasticità.

La domanda delle cose d'una qualità più elevata dipende molto dalla sensibilità: certuni si curano poco di sentire una fragranza delicata nel loro vino, pur d'averne molto: altri domandano una qualità più elevata, ma si saziano agevolmente. Nei quartieri operai ordinari, i pezzi di carne men buoni e i migliori si vendono su per giù allo stesso prezzo: ma in certi artigiani ben pagati nel nord dell' Inghilterra si è sviluppato un gusto per la carne migliore; essi la pagheranno ad un prezzo quasi così alto come la si può pagare nel quartiere più aristocratico di Londra, ove il prezzo è tenuto artificialmente alto dalla necessità di mandar via i pezzi di carne inferiori, perchè siano venduti altrove. L' uso, come fa nascere gusti acquisiti, così fa nascere avversioni acquisite. Le illustrazioni che rendono un libro attraente per molti lettori, ripugneranno a coloro cui la famigliarità con opere migliori le ha fatte prendere a fastidio. Una persona di gusto musicale elevato, in una grande città, eviterà i cattivi concerti, cui invece andrebbe volentieri, se vivesse in una piccola città, ove non è dato sentire buoni concerti, perchè non vi è un

---

grano ha un prezzo molto basso lo si può usare, come avvenne, per esempio, nel 1834, per cibare il bestiame, le pecore e i maiali, e per far la birra e distillare i liquori, la parte inferiore della curva prenderebbe una forma alquanto simile a quella che nella figura è segnata dalla linea tratteggiata. E se supponessimo che, quando il prezzo è molto alto, si potessero trovare sostituti meno costosi, la parte superiore della curva prenderebbe una forma simile a quella della parte superiore della linea tratteggiata.

Digitized by Google

sufficiente numero di persone disposte a pagare l'alto prezzo necessario per coprire le spese. La domanda effettiva di musica di primo ordine è elastica solo nelle grandi città; la domanda effettiva della musica di second'ordine è elastica così nelle grandi come nelle piccole città.

Generalmente parlando, hanno la domanda più elastica quelle cose che possono essere applicate a molti usi diversi. L'acqua, per esempio, è necessaria, prima di tutto come bevanda, poi per cucinare, poi per lavare in varî modi, e così via. Quando non c'è speciale siccità, ma l'acqua è venduta a secchie, per esempio, il prezzo può essere abbastanza basso per permettere anche alle classi più povere di bere sin che vogliono, mentre, quanto alla cucina, talora usano la stessa acqua due volte, e quanto al lavare ne fanno uso molto scarso. Le classi medie forse non useranno due volte la stessa acqua per cucinare, ma, quanto al lavare, faranno fare ad una secchia d'acqua un servizio molto maggiore che se avessero una quantità d'acqua illimitata a propria disposizione. Se l'acqua è data via a botti, e ad un prezzo molto basso per ogni misura, molti ne useranno, anche per lavare, quanta ne avranno voglia; e quando l'acqua è fornita non a misura ma ad un prezzo annuo fisso, ed è messa in ogni luogo ove è necessaria, l'uso che se ne fa per ogni scopo è spinto sino al limite della completa sazietà (1).

93. — Difficoltà connesse con l'elemento tempo. — Sin qui non abbiamo tenuto conto delle difficoltà di ottenere liste esatte dei prezzi di domanda, e di interpretarle correttamente. La prima difficoltà che abbiamo da considerare nasce dall'elemento *tempo*, che è fonte di molte delle maggiori difficoltà nell'economica.

Così, mentre una lista dei prezzi di domanda rappresenta i mutamenti nel prezzo a cui una merce può essere venduta, in seguito a mutamenti avvenuti nella quantità offerta in vendita, *a parità delle altre condizioni*, nella realtà queste condizioni raramente restano eguali in periodi di tempo abbastanza lunghi per la raccolta di statistiche complete e degne di fede.

---

(1) Così per una cosa come l'acqua la domanda generale da parte di ogni persona è l'insieme (o il *Composto*, vedi Libro V, Capo VI, § 3) della sua domanda di acqua per ciascun suo uso; allo stesso modo che la domanda fatta da un gruppo di persone di diversi ordini di ricchezza, per avere una merce che si può adoperare in un modo solo, è l'insieme delle domande di ogni membro del gruppo. Inoltre, come la domanda di piselli da parte della classe ricca è considerevole anche ad un prezzo molto alto, ma perde tutta la sua elasticità ad un prezzo che è ancora alto relativamente al consumo della classe povera, così la domanda d'acqua per bere da parte d'un singolo individuo è considerevole anche ad un prezzo molto alto, ma perde tutta la sua elasticità ad un prezzo che è ancor alto relativamente alla sua domanda di acqua per pulire la casa. E, come l'insieme di un certo numero di domande di piselli, fatte da parte di classi diverse di persone, si mantiene elastica sopra una serie di prezzi più estesa di quanto farebbe quella di un solo individuo, così la domanda da parte di un individuo di acqua destinata a vari usi, si mantiene elastica sopra una serie di prezzi maggiori di quella della domanda per uso speciale. Cfr. un articolo di J. B. Clark su *A Universal Law of Economic Variations* nell'*Harvard Journal of Economics*, Vol. VIII.

Digitized by Google

Càpitano sempre cause perturbatrici, i cui effetti si mescolano con gli effetti di quella causa particolare che desideriamo isolare, e non possono esserne separati facilmente. Questa diffiçoltà è aggravata dal fatto che nella economica i pieni effetti di una causa raramente vengono subito, ma spesso si prolungano dopo che detta causa ha cessato di esistere.

Per principiare, la potenzialità di acquisto del denaro varia continuamente, e rende necessaria una correzione dei risultati ottenuti sulla nostra ipotesi, che il denaro conservasse un valore uniforme. Questa difficoltà può tuttavia essere superata abbastanza bene, perchè noi possiamo accertare con discreta precisione i mutamenti più ampî della potenzialità d'acquisto della moneta.

Poi vengono i mutamenti della prosperità generale e della potenzialità d'acquisto totale a disposizione della comunità in genere. L'influenza di questi mutamenti è importante, ma forse meno di quanto comunemente si supponga; perchè quando la prosperità vien meno, i prezzi diminuiscono, e ciò accresce le risorse di coloro che hanno redditi fissi, alle spese di coloro i cui redditi dipendono dai profitti fatti negli affari. Il declinare della prosperità è popolarmente misurato quasi per intero dalle perdite cospicue di quest'ultima classe, ma le statistiche del consumo totale delle merci come il the, lo zucchero, il burro, la lana, ecc., provano che la potenzialità d'acquisto totale della gente non diminuisce nel frattempo molto rapidamente. Pure una diminuzione c'è, e a voler stabilire qual conto debba farsene, bisogna confrontare i prezzi e il consumo del maggior numero di cose possibile.

Vengono poi i mutamenti dovuti al crescere graduale della popolazione e della ricchezza. Per questi può farsi una facile correzione numerica, quando i fatti sono conosciuti (1).

---

(1) Quando una tavola statistica mostra lo sviluppo graduale del consumo di una merce sopra una lunga serie di anni, possiamo aver bisogno di confrontare la percentuale dell'aumento nei diversi anni. Ciò si può fare assai facilmente con poca pratica. Ma quando i dati sono espressi nella forma di un diagramma statistico la cosa non è più facile se non si ritraduce il diagramma in cifre; e questa è una causa dell'avversione di molti statistici pel metodo grafico. Ma con la conoscenza di una sola regola semplicissima si può volger la bilancia a favore del metodo grafico, per quanto riguarda questo argomento. La regola è la seguente: Sia la quantità di una merce consumata (o di una industria esercitata o di una tassa imposta, ecc.) misurata da linee orizzontali parallele ad Ox (Fig. 9) e gli anni corrispondenti siano marcati, secondo l'uso comune, in ordine discendente e ad eguali distanze lungo Oy. Per misurare la quota dell'aumento in un punto qualunque P si metta una riga tangente alla curva in P; essa incontri Oy in t; ed il punto N su Oy sia preso alla stessa altezza verticale di P. Allora il numero degli anni segnati lungo Oy dalla distanza Nt è l'inverso della frazione in ragione della quale la quantità cresce annualmente. Se cioè Nt è 20 anni, l'ammontare cresce in ragione di $^1/_{20}$, cioè del 5 % all'anno; se Nt è 25 anni, l'aumento è pari ad $^1/_{25}$, ossia al 4 %, e così via. Vedi una Memoria dello scrivente nel numero del Giubileo del *Journal of the London Statistical Society*, Giugno 1855; vedi anche la Nota IV in Appendice.

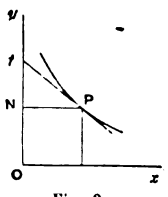

Fig. 9.

Digitized by Google

94. — Mutamenti della moda. — Dopo, bisogna tener conto dei mutamenti della moda, dei gusti e delle consuetudini (1), dell'applicazione della merce a nuovi usi, della scoperta o del miglioramento, o dell'abbassamento di prezzo di altre cose che possono essere applicate allo stesso uso cui è applicata la merce in questione. In tutti questi casi, v'è una grande difficoltà nel tener conto del tempo che scorre tra la causa economica e il suo effetto. Giacchè ci vuole del tempo per permettere ad un aumento del prezzo di una merce di esercitare la sua piena influenza sul consumo. Ci vuole del tempo perchè i consumatori si assuefacciano ai sostituti che possono essere sostituiti in luogo della merce, e forse anche perchè i produttori s'abituino a produrla in quantità sufficiente. Può volerci anche del tempo perchè s'acquisti familiarità con le nuove merci, e si scoprano metodi di economizzarle.

Per esempio, quando il legno e il carbone vegetale divennero cari in Inghilterra, l'abitudine d'impiegare carbone fossile come combustibile si sviluppò lentamente, i focolari non furono che lentamente adattati al suo uso, ed un traffico organizzato non venne fuori rapidamente neppure nei luoghi in cui il carbone fossile poteva essere facilmente trasportato per acqua: l'invenzione di processi per cui esso potesse essere usato come sostituto del carbone vegetale nella manifattura si ebbe anche più lentamente e invero anche ora non è proprio completa. Quando poi, negli ultimi anni, il prezzo del carbone fossile divenne molto alto, un grande stimolo fu dato alle invenzioni tendenti a far fare economie sul suo uso, specialmente nella produzione del ferro e del vapore; ma poche di queste invenzioni portarono un grande frutto pratico se non dopo che l'alto prezzo era cessato. Inoltre, quando si apre una nuova linea tranviaria, o una ferrovia suburbana, anche coloro che vivono vicino alla linea non acquistano subito l'abitudine di trarne il maggior vantaggio, e molto maggior tempo passa prima che molti di coloro che hanno l'ufficio, il luogo degli affari presso ad una estremità della linea, mutino casa, per andare a vivere presso all'altra estremità. E quando il petrolio divenne abbondante, sul principio, poche persone furono pronte ad usarlo liberamente; il petrolio e le lampade a petrolio divennero familiari gradualmente a tutte le classi sociali. Troppa influenza quindi si attribuirebbe alla diminuzione di prezzo che è avvenuta dopo di allora, se ad essa si attribuisse tutto l'aumento del consumo.

Un'altra difficoltà dello stesso genere nasce dal fatto che molti acquisti possono essere differiti per breve tempo, ma non per lungo tempo. Questo avviene spesso riguardo agli abiti e alle altre cose che si consumano gradualmente, ed alle quali si può far fare un servizio un po' più lungo del solito quando regnino alti prezzi. Per esempio, al principio della carestia del cotone, il consumo di cotone registrato

(1) Per illustrazioni dell'influenza della moda, vedi alcuni articoli di miss Foley nell'*Economic Journal*, vol. III, e di miss Heather Bigg nel *Nineteenth Century*, vol. XXIII.

Digitized by Google

in Inghilterra fu molto piccolo. Ciò accadde in parte perchè i venditori in dettaglio ridussero il loro *stock,* ma accadde sopratutto perchè la gente, generalmente, s'ingegnava d'andare avanti più che poteva senza comprare nuove merci in cotone. Nel 1864, tuttavia, molti si trovarono nell'impossibilità di aspettare più oltre, e in quell'anno si acquistò una quantità molto maggiore di cotone per consumo domestico, sebbene il prezzo allora fosse molto maggiore che nei due anni precedenti. Per le merci di questo genere, dunque, una scarsità improvvisa non fa crescere il prezzo immediatamente proprio sino al livello che veramente corrisponde alla riduzione dell'offerta. Similmente, dopo la grande depressione commerciale negli Stati Uniti nel 1873, fu notato che il commercio delle scarpe si ravvivò prima del commercio degli abiti in genere, perchè i vestiti e i cappelli che in tempi prosperi vengono gettati via come consumati, sono suscettibili, diciamo così, di molto consumo di riserva; le scarpe invece lo sono meno.

95. — Difficoltà del modo di ottenere le statistiche necessarie. — Le difficoltà suaccennate sono fondamentali: ma ve ne sono altre che dipendono esclusivamente dagli errori più o meno inevitabili dei nostri dati statistici.

Noi desideriamo d'ottenere, se è possibile, una serie di prezzi a cui quantità diverse di una merce possono trovare compratori durante un dato tempo in un mercato. Un mercato perfetto è una regione, grande o piccola, in cui vi siano molti compratori e molti venditori, tutti così pronti, così in guardia e così bene informati degli affari l'uno dell'altro, che in pratica il prezzo di una merce è sempre lo stesso per tutta la regione. Ma, indipendentemente dal fatto che quelli che comprano per il proprio consumo e non a scopo di commercio non stanno sempre in vedetta per osservare ogni mutamento che avviene nel mercato, in molti contratti non c'è mezzo di accertare esattamente quali prezzi si paghino. Inoltre, i limiti geografici d'un mercato raramente sono delineati in modo chiaro, tranne che quando sono segnati dal mare o da barriere doganali; e nessun paese ha statistiche accurate delle merci prodottevi per uso privato.

Inoltre, anche nelle statistiche che è dato d'avere, c'è generalmente una certa ambiguità. Di solito esse mettono innanzi le merci come consumate non appena passano nelle mani dei commercianti; e quindi un aumento dello *stock* dei commercianti non può essere facilmente distinto da un aumento del consumo, mentre le due cose dipendono da cause diverse. Un aumento dei prezzi tende a mettere un freno al consumo; laddove se si prevede che l'aumento abbia a continuare, esso indurrà probabilmente, come è stato già notato, i commercianti ad accrescere i loro *stocks* (1).

---

(1) Quando si prendono in esame gli effetti delle tasse, si suole confrontare la quantità registrata per il consumo subito prima dell'imposizione della tassa con quella registrata subito dopo. Ma tal sistema non merita fiducia. Poichè i venditori, prevedendo la tassa, proprio prima che sia imposta fanno grosse provviste, e per un po' di tempo dopo hanno poco bisogno di provvedersi: il contrario avviene quando la tassa

Digitized by Google

Poi è difficile assicurarsi che le merci di cui si tratta siano sempre della stessa qualità. Dopo una estate arida, quel tanto di grano che c'è, è eccezionalmente buono, e i prezzi per la nuova annata appariscono più alti di quello che siano realmente. È possibile tener conto di questo, particolarmente ora che il grano secco di California costituisce un tipo; ma è quasi impossibile tener conto in modo conveniente dei mutamenti di qualità di molte specie di merci manifatturate. Questa difficoltà occorre anche nel caso di cose come il the: la sostituzione fatta negli anni recenti del the indiano più forte al più debole the Cinese ha reso l'aumento reale del consumo maggiore di quello che è mostrato dalle statistiche.

Nota sulle statistiche del consumo.

96. — Molti Governi pubblicano statistiche generali del consumo riguardo a certe classi di merci. Ma, in parte per le ragioni or ora indicate, esse possono essere di assai scarso aiuto per rintracciare una connessione casuale sia tra le variazioni dei prezzi e le variazioni delle quantità che la gente comprerà, sia tra le variazioni nella distribuzione di diverse specie di consumo tra le diverse classi della comunità.

Per quanto concerne il primo di questi obbietti, e cioè la scoperta delle leggi che mettono in rapporto le variazioni del consumo dovute alle variazioni del prezzo, sembra molto vantaggioso praticare un consiglio di Jevons (*Theory*, pp. 11, 12) in rapporto ai libri di commercio. Un negoziante, o il direttore di un magazzino cooperativo in un quartiere operaio di città manifatturiera, ha spesso il mezzo di accertare con sufficiente precisione la situazione finanziaria della gran massa dei suoi clienti. Egli può trovare quante sono le fabbriche che lavorano, e per quante ore alla settimana, e può venire a conoscere tutti i mutamenti importanti che avvengono nel saggio dei salari: e, in realtà, se ne occupa. I suoi clienti, poi, di regola, risentono presto i mutamenti nei prezzi delle cose che usano comunemente. Egli perciò troverà spesso casi in cui un aumento di consumo d'una merce è determinato dalla diminuzione del suo prezzo, e la causa agisce subito e agisce sola, senza l'intervento di cause perturbatrici. Anche dove sono presenti cause perturbatrici, egli potrà spesso tener conto della loro influenza. Per esempio, egli saprà che, quando arriva l'inverno, i prezzi del burro e dei vegetali salgono; ma il tempo freddo fa sì che la gente desideri il burro più e i vegetali meno di prima; e quindi, quando i prezzi così del burro come dei vegetali salgono verso l'inverno, egli si aspetterà nel consumo dei vegetali una diminuzione maggiore di quella che veramente

---

è diminuita. Per giunta, le tasse alte portano a dati non rispondenti al vero. Per esempio, la importazione nominale di melassa in Boston crebbe cinquanta volte, in ragione della diminuzione della tassa da 6 *pence* ad 1 *penny* (diminuzione recata dal Ministero Rockingham nel 1766). Ma tale aumento dipese principalmente dal fatto, che con la tassa di 1 *penny* conveniva di più pagare la dogana che fare il contrabbando.

Digitized by Google

dovrebbe attribuirsi all'aumento del prezzo preso isolatamente; invece nel caso del burro, troverà una diminuzione minore. Se tuttavia in due inverni vicini i suoi clienti sono stati presso a poco ugualmente numerosi, ed hanno ricevuto su per giù lo stesso saggio di salari, e se in uno il prezzo del burro è stato molto più alto che nell'altro, allora un confronto dei suoi libri per i due inverni darà una indicazione molto accurata dell'influenza delle variazioni del prezzo sul consumo. I negozianti che forniscono altre classi sociali debbono occasionalmente essere in grado di fornire fatti simili relativi al consumo dei loro clienti.

Se si potesse ottenere un numero sufficiente di tavole della domanda da parte di diverse sezioni della società, queste tavole fornirebbero il mezzo di calcolare indirettamente le variazioni nella domanda totale che risulterebbero da estreme variazioni nel prezzo, e di raggiungere così uno scopo che è inaccessibile per ogni altra via. Giacchè per regola generale il prezzo di una merce non fluttua che entro ristretti limiti; e quindi le statistiche non ci forniscono un mezzo diretto di indovinare quale sarebbe il consumo della merce se il suo prezzo divenisse quintuplo o si riducesse ad un quinto di quello che è attualmente. Ma noi sappiamo che il suo consumo sarebbe confinato quasi interamente ai ricchi se il suo prezzo fosse molto alto; e che, se il prezzo fosse molto basso, la gran massa del suo consumo, nella maggior parte dei casi, verrebbe dalle classi lavoratrici. Se dunque il prezzo presente è molto alto relativamente alle classi medie o alle classi lavoratrici, noi possiamo essere in grado di inferire, dalle leggi della loro domanda ai prezzi presenti, quale sarebbe la domanda dei ricchi se il prezzo dovesse essere aumentato così da essere molto alto anche relativamente ai loro mezzi. D'altra parte, se il prezzo presente è moderato relativamente ai mezzi dei ricchi, noi possiamo essere in grado di inferire dalla loro domanda quale sarebbe la domanda delle classi operaie se i prezzi scendessero ad un livello che fosse moderato per i loro mezzi. È solo mettendo così insieme le leggi frammentarie della domanda che possiamo sperare di avvicinarci in qualche modo ad una legge accurata riguardante prezzi ampiamente diversi. Cioè a dire, la curva della domanda generale di una merce non può essere tracciata con fiducia tranne che nelle vicinanze immediate del prezzo corrente, se non riesciamo a metterla insieme valendoci delle curve frammentarie della domanda delle diverse classi sociali. (Vedi il n. 90 di questo capitolo).

Quando si sarà fatto un certo progresso nel ridurre a legge definita la domanda di merci che sono destinate al consumo immediato, allora, ma non prima, sarà utile tentar di fare altrettanto riguardo a quelle domande secondarie che dipendono da quelle, le domande cioè del lavoro degli artigiani e degli altri che prendono parte alla produzione di cose da vendere; ed ancora la domanda di macchine, fabbriche, materiali ferroviarî ed altri strumenti di produzione. La domanda del lavoro di medici, domestici, e di tutti coloro i cui servigi son resi direttamente al consumatore è

Digitized by Google

simile in carattere alla domanda di merci per consumo immediato, e le sue leggi possono essere investigate alla stessa maniera.

97. -- È un còmpito molto importante, ma anche difficile, quello di accertare le proporzioni in cui le diverse classi della società distribuiscono la loro spesa, tra cose necessarie, cose di comodo, e cose di lusso; tra cose che provvedono solo al piacere presente, e quelle che costituiscono provviste di forza morale e fisica; ed infine tra cose che soddisfano a bisogni inferiori, e cose che stimolano ed educano i bisogni più elevati. Diversi tentativi si son fatti in questo senso sul Continente durante gli ultimi cinquant'anni; e ultimamente l'argomento è stato investigato con crescente vigore non solo colà, ma anche in America e in Inghilterra.

Una sola tavola, costituita dal grande statistico dottor Engel sul consumo delle classi inferiore, media e operaia in Sassonia nel 1857 può essere citata qui; perchè ha servito come guida e termine di confronto per le inchieste ulteriori. Eccola:

GENERI DI SPESE	PERCENTUALI DELLE SPESE DELLA FAMIGLIA DI UN		
	Operaio con un reddito da L. 1425 a L. 1500 all'anno (1)	Operaio con un reddito da L. 2250 a L. 3000 all'anno (2)	Persona di ceto medio con redd. da L. 3750 a L. 5000 all'anno (3)
1. Alimenti soltanto	62.0 per cento	55.0 per cento	50.0 per cento
2. Vestiario.	16.0 »	18.0 »	18.0 »
3. Alloggio	12.0 »	12.0 »	12.0 »
4. Illuminaz. e riscaldamento .	5.0 »	5.0 »	5.0 »
5. Educazione	2.0 »	3.5 »	5 5 »
6. Tutela legale	1.0 »	2.0 »	3.0 »
7. Cure della salute	1.0 »	2.0 »	3.0 »
8. Comodità varie e divertim.ti.	1.0 »	2.5 »	3.5 »
TOTALI	100 0 per cento	100.0 per cento	100.0 per cento

Spesso si sono raccolti e messi a confronto bilanci di operai. Ma, come tutti gli altri dati del genere, essi soffrono da questi fatti: che coloro i quali si prenderanno il disturbo di raccogliere volontariamente tali dati non sono uomini medî; che coloro i quali tengono conti accurati non sono uomini medî; e che quando i conti hanno da essere suppliti con la memoria, questa è soggetta ad essere influenzata dalle idee del come il denaro avrebbe dovuto essere speso, massime quando i conti sono messi insieme espressamente per gli occhi d'un altro. In questo,

Digitized by Google

diciamo così, territorio di confine tra le provincie della economia domestica e della economia pubblica può farsi eccellente lavoro da coloro che non hanno inclinazioni per speculazioni più generali ed astratte (1).

---

(1) Bilanci degli operai furono raccolti da Eden sulla fine del secolo scorso; e si hanno pure molte informazioni miscellanee circa le spese delle classi lavoratrici nelle Relazioni delle Commissioni per l'Assistenza dei poveri, per le Fabbriche, ecc., durante tutto questo secolo. Vedi anche un articolo sui salari e prezzi nel *Companion* all'Almanacco inglese del 1834, *Workmen's Budgets in Manchester* nello *Statistical Journal*, 1841-42; TUCKETT, *Labouring Population*, 1846; SARGANT, *Economy of the Working Classes* nel 1857; Relazioni dei consoli di S. M. *On the Condition of the Foreign Countries*, 1872; l'inchiesta del *Board of Trade* nel 1887; HIGGS, *Workmen's Budgets* nello *Statistical Journal*, 1893; i *Reports of the Subcommissioners on Agriculture to the Labour Commission*, 1893-94; alcuni articoli nei Volumi V e VI del *Bulletin de l'Institut International de Statistique*, nel primo dei quali si dà uno sguardo compendioso sui risultati dell'opera monumentale del signor LE PLAY, *Les Ouvriers Européens*; mentre un estratto di parecchie indagini fatte nel Continente è presentato in conveniente forma dal dottor GRUBER, in *Die Haushaltung der arbeitenden Klassen*. Molto lavoro si è fatto nello stesso senso negli Stati Uniti: vedi YOUNG, *Labour in Europe and America*; e le relazioni dei vari Uffici del Lavoro di America, specialmente quelli del Commissario del Lavoro negli Stati Uniti, per il 1886 e per il 1891; e vedi la introduzione del prof. Falkner al *Report on Wholesale Prices*, ecc., al Senato nel 1893.

Il metodo del signor Le Play è lo studio *intensivo* di tutti i particolari della vita domestica di poche famiglie scelte accuratamente. Per usarlo bene è necessario una rara combinazione di criterio nella scelta dei casi, colla penetrazione e la genialità nell'interpretarli. Tale metodo, quando sia ben seguito, è migliore di ogni altro; ma in mani ordinarie, ha probabilità di indurre a conclusioni generali più inattendibili di quelle che si raggiungono col metodo *estensivo*, col metodo cioè di raccogliere con maggiore rapidità osservazioni numerose, ridurle il più possibile ad una forma statistica, ed ottenere medie generali, in cui si possa aver fiducia che, fino ad un certo segno, le inesattezze e le idiosincrasie si compensino a vicenda.

Notizie sull'argomento furono raccolte da Harrison, Petty, Cantillon (il cui Supplemento, andato perduto, pare contenesse alcuni bilanci di operai), Arturo Young, Malthus ed altri. Parte del lavoro è assunta ora dalle scienze più giovani dell'Antropologia e della Domografia; e v'è molto da spigolare nella *Descriptive Sociology*, di varie nazioni compilata sotto la guida di Erberto Spencer; opera che, sebbene pretenda troppo, può essere utile all'economista, purchè venga usata con cautela. Vedi anche LAVOLLÉE, *Classes Ouvrières en Europe*; BARBARET, *Le travail en France*; SYMONDS, *Arts and Artisans at Home and Abroad*; MAYHEW, *London Labour*, e CHARLES BOOTH, *Life and Labour in London*, e *Condition of the Aged Poor*.

Digitized by Google

CAPITOLO V.

Scelta tra usi diversi della stessa cosa. Usi immediati e usi differiti.

SOMMARIO. — 98-99. Distribuzione dei mezzi di una persona tra le soddisfazioni di bisogni diversi, in modo che lo stesso prezzo misuri utilità uguali al margine dei diversi acquisti. — 100. La distribuzione tra bisogni presenti e futuri. Sconto dei benefici futuri. — 101. Distinzione tra lo sconto dei piaceri futuri e lo sconto degli eventi piacevoli futuri.

98. — Distribuzione dei mezzi di una persona tra le soddisfazioni di bisogni diversi, in modo che lo stesso prezzo misuri utilità uguali al margine di diversi acquisti. — La massaia primitiva, trovandosi avere un numero limitato di matasse di filo dalla tosatura dell'anno, considera tutti i bisogni domestici di indumenti, e cerca di distribuire il filo tra essi in modo di contribuire il più possibile al benessere della famiglia. Essa penserà di non esservi riuscita se, una volta fatta la distribuzione, avrà ragione di pentirsi per non aver dedicato più filo a fare, per esempio, le calze, e meno agli abiti. Ciò significherebbe ch'essa aveva calcolato male i punti a cui sospendere la produzione delle calze e degli abiti rispettivamente; che era andata troppo oltre nel caso delle vesti, e non abbastanza nel caso delle calze; e che perciò, nei punti in cui essa effettivamente si fermò, l'utilità del filo dedicato alle calze era maggiore di quella del filo dedicato alle vesti. Ma se, per contro, essa avrà indovinato i punti giusti a cui fermarsi, allora avrà fatto appunto tante calze e tante vesti da ottenere una uguale quantità di bene dall'ultima matassa di filo dedicata alle calze, e dall'ultima dedicata alle vesti. Ciò illustra un principio generale che può essere espresso così:

Se una persona ha una cosa che possa dedicare ad usi diversi, la distribuirà tra questi usi in guisa da avere la stessa utilità marginale in tutti. Perchè se avesse in un uso maggiore utilità marginale che in un altro, ci guadagnerebbe portando via un po' della cosa dal secondo uso e dedicandola al primo (1).

L'unico grande svantaggio di una economia primitiva, in cui v'ha poco libero scambio, è che una persona può facilmente avere tanta quantità di una cosa, per esempio, di lana, che quando l'ha applicata ad ogni uso possibile, la sua utilità marginale è bassa; e nello stesso tempo

(1) Il nostro esempio, è vero, appartiene propriamente alla produzione domestica piuttosto che al consumo domestico. Ma ciò era quasi inevitabile, essendovi pochissime cose pronte al consumo immediato che siano utilizzabili per molti usi differenti. E la dottrina della distribuzione dei mezzi tra diversi usi, ha nella Scienza della domanda applicazioni meno importanti o meno interessanti che nella Scienza della offerta. Vedi, p. es., V, III.

Digitized by Google

può avere sì poca quantità d'un' altra cosa, per esempio, di legno, che la sua utilità marginale per lei è molto alta. Nel frattempo alcuni dei suoi vicini possono avere gran bisogno di lana ed avere più legno di quanto possano utilizzare. Se ciascuno cede ciò che ha per lui la minore utilità, e riceve ciò che ha l'utilità maggiore, ciascuno, nel cambio, ci guadagna. Ma fare un tale accordo per baratto sarebbe fastidioso e difficile.

In realtà, la difficoltà del baratto non è tanto grande quando non vi sono che poche merci semplici, ciascuna suscettibile d' essere adattata mediante un lavoro domestico da diversi usi; quando, per esempio, la madre che tesse e le ragazze che filano dispongono bene le utilità marginali dei diversi usi della lana, mentre il marito e i figli fanno altrettanto pel legno.

99. — Continuazione. — Ma quando le merci sono divenute molto numerose ed assai specializzate, vi è un bisogno urgente del libero uso del denaro o potenzialità generale d'acquisto; poichè questo solo può essere dedicato facilmente ad un numero illimitato d'acquisti. E in una economia del denaro si dà prova di buona amministrazione disponendo i margini di sospensione in ogni cespite di spesa in modo che l'utilità marginale di uno scellino di merci in ogni linea sia la stessa. E questo risultato ognuno lo raggiungerà sorvegliando costantemente per vedere se vi sia cosa in cui spenda tanto che ci guadagnerebbe se sottraesse un po' da quel cespite di spesa, e questo poco lo versasse in altro cespite.

Così, per esempio, l'impiegato che è in dubbio se andare in città in vettura, ovvero andare a piedi e concedersi invece qualche piccolo lusso straordinario a colazione, mette in bilancia l'una contro l'altra le utilità di due modi differenti di spendere il suo denaro. E allorchè un padrone di casa sperimentato raccomanda ad una giovane coppia l'importanza di tenere accuratamente i conti, uno dei motivi principali del consiglio è che essa possa evitare di spendere avventatamente una gran quantità di denaro in mobili ed altre cose, perchè, sebbene una certa quantità di queste sia necessaria, pure, quando siano comperate profusamente, non dànno alte utilità (marginali) in proporzione al loro costo. E quando la giovane coppia guarda il suo bilancio annuale alla fine dell'anno, e trova forse che è necessario ridurre in qualche parte le sue spese, confronta le utilità (marginali) dei diversi cespiti, mettendo in bilancia la perdita d'utilità che risulterebbe dal togliere una sterlina di spesa qua, con quella che risulterebbe dal togliere una sterlina di spesa colà: e si ingegna di aggiustarsi in modo che la perdita complessiva d' utilità sia minima, e l' utilità complessiva che le rimane sia massima (1).

(1) I bilanci della classe operaia menzionati nel Capitolo IV, paragrafo 97, possono rendere i servigi più segnalati, aiutando la gente a distribuire saggiamente tra i diversi usi le proprie risorse, cosicchè l'utilità marginale sia a qualunque effetto la medesima. Ma i problemi vitali dell' economia domestica si riferiscono tanto alla saggezza nell'agire, quanto alla saggezza nello spendere. La massaia inglese e quella americana riescono meno che la massaia francese a soddisfare con pochi mezzi ai bisogni della

Digitized by Google

100. — La distribuzione tra bisogni presenti e futuri. Sconto dei beneficî futuri. — Non è detto che i diversi usi cui può essere adibita una merce debbano tutti essere presenti; alcuni possono essere presenti, ed alcuni futuri. Una persona prudente cercherà di distribuire i suoi mezzi fra tutti i varî usi, presenti e futuri, di cui sono suscettibili, per modo che essi mezzi abbiano in ciascun bisogno la stessa utilità marginale. Ma nel calcolare l'utilità marginale presente di una fonte lontana di piacere, bisogna tener conto di due cose: anzitutto della sua incertezza (ossia una proprietà *oggettiva*, che tutte le persone bene informate calcoleranno al medesimo modo); e, in secondo luogo, della differenza del valore che ha per le persone un piacere lontano in confronto con uno presente (ossia una proprietà *soggettiva* che diverse persone calcoleranno in diversi modi, secondo i loro caratteri individuali e le loro circostanze temporanee).

Se la gente trovasse i beneficî futuri non meno desiderabili dei beneficî simili nel tempo presente, probabilmente si sforzerebbe di distribuire ugualmente i proprî piaceri e le altre soddisfazioni su tutta la vita, e quindi sarebbe in generale disposta a rinunziare ad un piacere presente per averne uno uguale nel futuro, purchè potesse esser certa di averlo. Ma in realtà la natura umana è così fatta, che, nel calcolare il « valore presente » di un beneficio futuro, la maggior parte delle persone generalmente fa una seconda deduzione dal suo valore futuro, sotto la forma di quello che noi possiamo chiamare « sconto », che cresce col periodo per cui il beneficio è differito. Uno calcolerà un beneficio lontano presso a poco allo stesso valore che avrebbe per lui se fosse presente, mentre un altro, che ha minor facoltà di rappresentarsi il futuro, minor pazienza e minor padronanza di sè, si curerà relativamente poco di un piacere che non sia sotto mano. E la stessa persona varierà nella sua disposizione, essendo in certi momenti impaziente ed avida di godimento presente; mentre in altri la sua mente si ferma sul futuro, ed è disposta a posporre tutti i godimenti che si possono convenientemente fare aspettare. Talvolta è in una disposizione tale da curarsi poco di altra cosa: talvolta è come quei bambini, che prendono il meglio dai loro piatti per mangiarlo subito; tale altra è come quelli che mettono da parte il meglio per mangiarlo per ultimo. E, in ogni caso, nel calcolare il saggio a cui un beneficio futuro è scontato, dobbiamo aver cura di tener conto dei piaceri dell'aspettazione.

I saggi a cui persone diverse scontano il futuro influisce non solo sulla loro tendenza al risparmio, prendendo il termine come è ordinariamente inteso, ma anche sulla loro tendenza a comperare cose che saranno fonte

famiglia, non perchè non sappiano comperare, ma perchè non sanno produrre, mediante un materiale greggio di carni poco costose, di vegetali, ecc., alimenti così ben finiti come sa farli la massaia francese. Spesso si dice che l'economia domestica appartiene alla scienza del consumo. Ma questo è vero soltanto a metà. I più gravi errori che siano commessi nella economia domestica dalla parte sobria della classe operaia Anglo-Sassone almeno, sono errori di produzione più che di consumo.

Digitized by Google

duratura di piacere, a preferenza di quelle che dànno un godimento più forte, ma più transitorio; a comperare un abito nuovo piuttosto che permettersi una bevuta; o a scegliere mobili semplici che faranno buona riuscita, piuttosto che mobili appariscenti che cadranno presto in pezzi.

È riguardo a queste cose specialmente che si fa sentire il piacere del possesso. Molti derivano dal solo sentimento della proprietà una soddisfazione più forte di quella che derivano dai piaceri ordinarî nel senso più ristretto della parola: per esempio, il diletto che si prova nel possesso della terra indurrà spesso della gente a pagar quella ad un prezzo così alto che essa renderà loro un reddito assai povero sul loro investimento. C'è un diletto nella proprietà per sè stessa, e c'è un diletto nella proprietà a causa della distinzione che essa conferisce. Talora quest'ultimo è più forte del primo; talora è più debole, e forse nessuno conosce sè stesso o gli altri così bene da poter tirare la linea tra i due in modo proprio sicuro.

101. — Distinzione tra lo sconto dei piaceri futuri e lo sconto degli eventi piacevoli futuri. — Come già è stato sostenuto, noi non possiamo paragonare le *quantità* di due beneficî che sono goduti in tempi diversi anche dalla stessa persona. Quando una persona rimette un evento piacevole, non rimanda il piacere, ma rinunzia ad un piacere presente e ne prende in suo luogo un altro, o l'aspettazione di averne un altro in una epoca futura; e noi non possiamo dire se essa s'aspetti che il piacere futuro sia maggiore di quello a cui rinunzia, se non conosciamo tutte le circostanze del caso. E perciò, anche se noi sappiamo il saggio a cui essa sconta gli eventi piacevoli futuri, come sarebbe la spesa di una sterlina per godimenti immediati, non per questo sappiamo il saggio a cui essa sconta i piaceri futuri (1).

---

(1) Classificando alcuni piaceri come più *urgenti* di altri, spesso si dimentica che il ritardo di un evento che darà luogo ad un piacere può alterare le circostanze in cui avviene, e quindi anche il carattere del piacere stesso. Si può dire, ad esempio, che un giovane sconta ad un saggio altissimo il piacere delle gite alpine, che spera di potersi permettere in seguito, quando si sarà fatta una fortuna; egli preferirebbe assai farlo subito, in parte perchè ora ne trarrebbe un piacere molto maggiore.

Inoltre può accadere che il rinvio di un evento piacevole richieda una distribuzione inuguale di una certa merce nel tempo, e che la legge della diminuzione dell'utilità marginale agisca potentemente nel caso di questa merce particolare. Per esempio, si dice talora che i piaceri della mensa sono specialmente urgenti, ed è vero, senza dubbio, che se un uomo sta sei giorni della settimana senza pranzare, o nel settimo fa sette pranzi, subisce una grave perdita, perchè, ritardando sei pranzi, non ritarda i diversi piaceri di mangiare sei pranzi separatamente, ma sostituisce loro il piacere di mangiare eccessivamente in un sol giorno. Inoltre, se una persona mette da parte uova per l'inverno, non s'aspetta già che siano più gustose allora che attualmente, ma prevede che in quell'epoca saranno scarse, e quindi l'utilità loro sarà maggiore di adesso. Ciò dimostra quanto sia importante tracciare una divisione esatta tra lo sconto di un piacere futuro e lo sconto di un piacere che deriva dal godimento futuro di una certa quantità di una merce. Poichè nell'ultimo caso dobbiamo tener conto separatamente delle differenze tra le due utilità marginali di quella merce in due tempi diversi; mentre nel primo caso si è già tenuto conto una volta nel valutare la quantità del piacere; e quindi non se ne deve tener conto di nuovo.

Digitized by Google

Noi possiamo tuttavia ottenere una misura artificiale del saggio a cui la persona sconta i beneficî futuri facendo due ipotesi. Queste sono in primo luogo che essa s'aspetti d'essere nella data futura su per giù così ricca come ora; e in secondo luogo che la sua capacità di trarre beneficio dalle cose che col denaro può comperare, rimanga in complesso immutata, sebbene possa crescere in certi sensi e diminuire in altri. Fatte queste ipotesi, se la persona è disposta, ma appena esattamente disposta a risparmiare ora una sterlina dalla sua spesa con la certezza di avere (a disposizione propria o dei suoi eredi) una ghinea di qui ad un anno, possiamo dire giustamente che essa sconta i beneficî futuri che sono perfettamente sicuri (a parte, naturalmente, le condizioni derivanti dalla mortalità umana) ad un saggio del cinque per cento all'anno. E su queste ipotesi il saggio a cui essa sconta i benefici (certi) futuri, sarà il saggio a cui essa potrà scontare il denaro nel mercato monetario (1).

Sin qui abbiamo considerato ogni piacere partitamente; ma gran

---

(1) È importante rammentare che, fuori di queste ipotesi, non esiste alcun rapporto diretto tra il saggio dello sconto di un prestito in denaro e il saggio a cui si scontano piaceri futuri. Un uomo può essere così intollerante di ogni indugio, che una promessa certa di un piacere che dovrà venire tra dieci anni, non lo indurrà a rinunziare ad un piccolo piacere immediato, che pure egli riguardi come la quarta parte dell'altro. E nondimeno, se temesse che fra dieci anni il denaro possa essere tanto scarso (e quindi la sua utilità marginale tanto elevata) per lui che mezza corona possa dargli in quell'epoca un piacere maggiore, o risparmiargli una noia maggiore di quanto attualmente gli faccia una sterlina, allora risparmierà qualche cosa per il futuro, anche se debba semplicemente metterlo da parte, per lo stesso principio per cui metterebbe da parte le uova per l'inverno. Qui però divaghiamo in questioni che sono in più stretta relazione coll'offerta che colla domanda. Dovremo considerarle di nuovo sotto diversi punti di vista, a proposito dell'accumulazione della ricchezza, e poscia ancora a proposito delle cause che determinano il saggio dell'interesse. Tuttavia possiamo considerare qui il modo di misurare numericamente il valore presente di un piacere futuro, supposto che si sappia: 1° la quantità di tal piacere; 2° l'epoca in cui verrà, se verrà; 3° la probabilità che venga; 4° il saggio a cui la persona di cui si tratta sconta i piaceri futuri.

Se la probabilità che un piacere sarà goduto è di tre contro uno, cosicchè tre probabilità su quattro siano in favore suo, il valore dell'aspettazione di questo piacere è tre quarti di quello che sarebbe se il piacere fosse certo; se la possibilità fosse solo di sette contro cinque, cosicchè su dodici probabilità ve ne fossero sette in favore suo, il valore dell'aspettazione sarebbe solo di sette dodicesimi di quello che sarebbe se l'evento fosse sicuro; e così via. [Questo è il valore attuariale di quel piacere; ma può darsi che sia necessario anche tener conto del fatto, che per ognuno il vero valore di un guadagno incerto è generalmente minore del valore attuariale (vedi la nota al § 107)]. Se il piacere atteso è incerto e lontano ad un tempo, dobbiamo fare una duplice deduzione dal suo intero valore. Supporremo, ad esempio, che una persona darebbe 10 scellini per un piacere che fosse certo ed immediato; ma esso invece deve venire tra un anno, e la probabilità è di tre contro uno: ammettiamo anche che la persona sconti il futuro in ragione del 20 per cento all'anno. Allora il valore dell'anticipazione di quel piacere sarà $\frac{3}{4} \times \frac{80}{100} \times 10$ scellini $= 6$ scellini. — Cfr. l'introduzione del Jevons alla *Theory of Political Economy*.

Digitized by Google

numero delle cose che la gente compera sono durevoli, ossia non si consumano per un singolo uso; un bene durevole, come un pianoforte, è una fonte probabile di molti piaceri, più o meno lontani; e il suo valore per un compratore è il complesso dell'uso, ossia il valore che rappresentano per lui tutti questi piaceri, tenuto conto della loro incertezza e della loro distanza (1).

CAPITOLO VI.

Valore ed utilità.

Sommario. — 102. Prezzo ed utilità. Il soprappiù del consumatore. La congiuntura. — 103. Il soprappiu del consumatore in rapporto alla domanda di un individuo. — 104-105. Il soprappiu del consumatore in rapporto ad un mercato. Questa analisi dà una espressione definita a concetti familiari, ma non apporta nuove sottigliezze. Le differenze individuali di carattere possono essere trascurate quando consideriamo la media di grandi quantità di persone, e se queste comprendano ricchi e poveri in proporzioni uguali, il prezzo diviene una buona misura dell'utilità, — 106, purchè si tenga conto della ricchezza collettiva. — 107. Il consiglio di Bernouilli. Aspetti generali dell'utilità della ricchezza.

102. — Prezzo ed utilità. Il soprappiù del consumatore. La congiuntura. — Possiamo ora volgerci a considerare sino a qual segno il prezzo, che effettivamente si paga per una cosa, rappresenti il beneficio che viene dal possesso della cosa medesima. Questo è un ampio argomento, su cui la scienza economica ha poco da dire, ma quel poco è di una certa importanza.

Già abbiamo veduto come il prezzo che una persona paga per una cosa non possa mai superare e raramente raggiunga quello che la persona sarebbe disposta a pagare piuttosto che stare senza la cosa; cosicchè la soddisfazione che essa trae dall'acquisto della cosa, generalmente eccede quella cui rinunzia pagandone il prezzo; e così essa trae dalla compera un soprappiù di soddisfazione. L'eccesso del prezzo che la persona sarebbe disposta a pagare piuttosto che star senza la cosa, sul prezzo che essa effettivamente paga, è la misura economica di questa maggiore soddisfazione. Esso ha certe analogie con una rendita, ma forse è meglio chiamarlo semplicemente *soprappiù del consumatore.*

È ovvio che i soprappiù del consumatore ottenuti da certe merci, sono molto maggiori di quelli ottenuti da altre. Vi sono molte comodità e molti lussi, i cui prezzi sono assai al di sotto di quelli che la gente pagherebbe

(1) Naturalmente questa valutazione si fa all'ingrosso, istintivamente; ed in ogni tentativo per ridurla ad una precisione numerica (vedi Nota V nell'Appendice), dobbiamo rammentare quanto si è detto in questo paragrafo o nel precedente circa la impossibilità di confrontare accuratamente piaceri od altre soddisfazioni che non avvengono nello stesso tempo, e circa l'ipotesi dell'uniformità, inclusa nella supposizione che lo sconto di piaceri futuri obbedisca alla legge esponenziale.

Digitized by Google

piuttosto che starne interamente senza, e che perciò dànno un soprappiù del consumatore molto grande. Buoni esempi sono i fiammiferi, il sale, i giornali a un penny, i francobolli.

Questo beneficio, che la persona trae comperando ad un basso prezzo cose che preferirebbe pagare ad un prezzo alto piuttosto che farne senza, può chiamarsi il beneficio che la persona trae dalle sue *opportunità*, o dal suo *ambiente*, e, per ricorrere ad una parola che era d'uso comune poche generazioni addietro, dalla sua congiuntura. Il nostro scopo ora è di applicare il concetto del soprappiù del consumatore come un aiuto nel calcolare all'ingrosso alcuni dei benefici, che una persona trae dal suo ambiente o dalla sua congiuntura (1).

103. — Il soprappiù del consumatore in rapporto alla domanda di un individuo. — Per dare definitezza alle nostre idee, consideriamo il caso del the comperato per uso domestico. Prendiamo il caso di un uomo il quale, se il prezzo del the fosse di 20 scellini la libbra, sarebbe esattamente indotto a comperare una libbra all'anno, e che, se il prezzo fosse di 14 scellini, sarebbe indotto a comperare due libbre, tre se il prezzo fosse di 10 scellini, quattro se il prezzo fosse di 6 scellini, cinque se il prezzo fosse di 4 scellini, sei se il prezzo fosse di 3 scellini, e che, essendo ora il prezzo a 2 scellini, compera sette libbre. Noi dobbiamo investigare il soprappiù del consumatore che l'individuo in questione trae dalla sua possibilità di comperare il the a 2 scellini la libbra.

Il fatto che egli sarebbe esattamente indotto ad acquistare una libbra se il prezzo fosse di 20 scellini, prova che il godimento o la soddisfazione totale, che egli deriva da quella libbra, è eguale a quella che egli otterrebbe spendendo 20 scellini in altre cose. Quando il prezzo scende a 14 scellini, egli potrebbe, se volesse, continuare a comperare una libbra sola. Allora avrebbe per 14 scellini ciò che per lui aveva un valore di 20 scellini al mese, ed otterrebbe un soprappiù di soddisfazione che ha per lui un valore di almeno 6 scellini, o, in altre parole, un soprappiù del consumatore di almeno 6 scellini. Ma in realtà egli compera volontariamente una seconda libbra, mostrando così che la considera come avente per lui il valore di 14 scellini almeno. Egli ottiene per 28 scellini ciò che ha per lui il valore di almeno scellini 20 + 14, ossia 34 scellini.

---

(1) Questo termine è famigliare nell'economica in Germania, e fa fronte ad un bisogno molto sentito in Inghilterra. Poichè i vocaboli *occasioni* e *circostanza*, i soli che gli si possano sostituire, sono talora piuttosto equivoci. Il WAGNER (*Grundlegung*, 3ª ed., pag. 387) così dice: « Per *Conjunctur* intendiamo la somma totale delle condizioni tecniche, economiche, sociali e legali, le quali, in una forma della vita nazionale (*Volkswirthschaft*) che riposi sulla divisione del lavoro o sulla proprietà privata — specialmente sulla proprietà privata, sul suolo o sugli altri mezzi materiali di produzione — determinano la domanda e l'offerta di merci, e quindi il loro valore di scambio; e questa determinazione è di regola, od almeno nella maggior parte dei casi, *indipendente* dalla volontà del proprietario, dalla sua attività, o dalla sua negligenza ».

Digitized by Google

Il soprappiù di soddisfazione è per lo meno non diminuito dalla compera della seconda libbra, ma conserva per lui un valore di almeno 6 scellini. L'utilità totale delle due libbre vale almeno 34 scellini, il soprappiù del consumatore per l'individuo in questione è di almeno 6 scellini (1).

Quando il prezzo scende a 10 scellini, egli potrebbe, se volesse, continuare a comperare soltanto due libbre, ed ottenere per 10 scellini ciò che per lui aveva un valore di almeno 34 scellini, e trarre un soprappiù

(1) Probabilmente la prima libbra vale per lui più di 20 scellini: quanto sappiamo si è che non vale meno. Forse egli trae un piccolo soprappiù anche su quella. La seconda libbra ancora vale forse per lui più di 14 scellini; quanto sappiamo si è che vale almeno 14 scellini e non 20. A questo punto perciò quell'uomo ricevette un soprappiù di soddisfazione pari almeno a 6 scellini, e forse anche un po' più. Un margine simile esiste sempre, come i matematici ben sanno, quando si bada agli effetti di cambiamenti considerevoli, come sarebbe da 20 a 14 scellini per libbra. Se avessimo cominciato da un prezzo altissimo e fossimo discesi mediante variazioni in pratica minime, infinitesimali di un *farthing* (due centesimi e mezzo per libbra) ed avessimo osservato variazioni del consumo infinitesimali, pari ad una piccolissima frazione di libbra alla volta, questo margine indeterminato scomparirebbe. Il significato della condizione espressa nel testo, che cioè quell'uomo compri di sua spontanea volontà la seconda libbra, è messo in evidenza dalla considerazione che se il prezzo di 14 scellini gli fosse stato offerto a patto di prendere due libbre, egli avrebbe avuto da scegliere tra l'acquisto di una libbra per 20 scellini e l'acquisto di due libbre per 28 scellini; ed allora se la scelta fosse caduta su quest'ultimo partito, non risulterebbe che egli ritenesse la seconda libbra di valore superiore agli 8 scellini. Invece egli prende una seconda libbra pagando 14 scellini senza che siagli imposta condizione alcuna, e ciò prova che essa vale per lui almeno 14 scellini. (Se egli può ricevere qualche ciambella ad un *penny* l'una, oppure sette ciambelle per 6 *pence*, e preferisce comperarne sette, sappiamo che egli acconsente a dare il sesto *penny* per la sesta e per la settima ciambella. Ma non possiamo dire quanto preferirebbe di pagare piuttosto che star senza la settima ciambella soltanto).

Talvolta si obbietta che a mano a mano che egli aumenta le sue compere l'urgenza del bisogno per i suoi primi acquisti diminuisce, o decresce l'utilità loro, e perciò noi dovremmo continuamente tornare a tracciare le prime parti della nostra lista dei prezzi di domanda ad un livello più basso, man mano che la percorriamo per dirigerci verso prezzi più miti (cioè tracciar di nuovo a minore altezza la nostra curva della domanda man mano che lungo essa ci dirigiamo verso destra).

Ma ciò è un fraintendere il concetto in base a cui è compilata la lista dei prezzi. L'obbiezione sarebbe stata valida se il prezzo di domanda corrispondente ad ogni quantità di libbre di the rappresentasse l'utilità *media* di quella quantità. Poichè è vero che, se il compratore pagasse precisamente 20 scellini per una libbra, e soltanto 14 scellini per un'altra libbra, pagherebbe allora esattamente 34 scellini per tutte e due, cioè in media 17 scellini ciascuna; e se la nostra lista si riferisse ai prezzi medi ed indicasse 17 scellini daccanto alla seconda libbra, allora senza dubbio dovremmo rifare la lista. Poichè quando quell'uomo abbia comperato una terza libbra l'utilità media di ognuna delle tre sarà per lui minore di 17 scellini, essendo infatti di 14 scellini e 8 pence se, mettiamo, egli pagasse 10 scellini appena per una terza libbra. Ma questa difficoltà si evita del tutto col metodo che abbiamo adottato per compilare i prezzi di domanda; secondo questo metodo di fianco alla seconda libbra si segnano non 17 scellini (valore medio di ognuna delle prime due libbre), ma 14 scellini, che rappresentano l'utilità *addizionale* che una seconda libbra conferisce a quell'uomo. Chè questa utilità resta immutata quando egli abbia comperata una terza libbra, la cui utilità addizionale è misurata da 10 scellini.

Digitized by Google

di soddisfazione del valore di almeno 14 scellini. Ma in realtà egli preferisce comperare una terza libbra: e, siccome fa ciò liberamente, sappiamo che egli, ciò facendo, non diminuisce il suo soprappiù di soddisfazione. Egli ora ottiene per 30 scellini tre libbre, delle quali la prima vale per lui almeno 20 scellini, la seconda almeno 14 e la terza 10. L'utilità totale delle tre vale almeno 44 scellini, il suo soprappiù del consumatore è di almeno 14 scellini. E così via.

Quando infine il prezzo è sceso a 2 scellini, egli compera sette libbre, che valgono per lui rispettivamente non meno di 20, 14, 10, 6, 4, 3 scellini, ossia 59 scellini in tutto. Questa somma misura la loro utilità totale per lui, e il suo soprappiù del consumatore è (per lo meno) l'eccedenza di questa somma sopra i 14 scellini, che egli effettivamente paga per il the; ossia 45 scellini. Questa è l'eccedenza del valore della soddisfazione, che egli ottiene comperando il the, su quella che avrebbe ottenuto se avesse speso i 14 scellini estendendo un poco l'acquisto di altre merci, di cui egli non aveva precisamente creduto conveniente comperare altra quantità al loro prezzo corrente, e ogni nuovo acquisto delle quali non avrebbe perciò dato a lui alcun soprappiù del consumatore. In altre parole, egli trae questi 45 scellini di godimento aggiuntivo dalla sua congiuntura, dall'adattamento dell'ambiente ai suoi bisogni nel caso particolare del the. Se tale adattamento fosse cessato, ed il the non avesse potuto ottenersi ad alcun prezzo, egli sarebbe incorso nella perdita di una soddisfazione uguale almeno a quella che avrebbe ottenuta spendendo 45 scellini di più su nuove quantità di cose, che valessero per lui soltanto e precisamente quello che egli le pagò (1).

104. — Il soprappiù del consumatore in rapporto ad un mercato. Questa analisi dà una espressione definita a concetti familiari, ma non apporta nuove sottigliezze. Le differenze individuali di carattere possono

(1) Il prof. Nicholson (*Principles of Political Economy*, Vol. I, ed *Economic Journal*, Vol. II), fraintendendo la natura della rendita del consumatore, mosse contro di essa parecchie obbiezioni, alle quali rispose il prof. Edgeworth nello stesso giornale. Il prof. Nicholson dice: — « Qual vantaggio c'è a dire che l'utilità di un reddito, mettiamo, di 100 sterline è pari (ad esempio) a 1000 sterline all' anno? » Non vi sarebbe alcun profitto nel dire così. Ma potrebbe essere utile, quando si confrontasse la vita che si conduce nell' Africa centrale con quella che si conduce in Inghilterra, il dire che sebbene le cose che la moneta comprerà nell'Africa centrale possono essere in media così a buon mercato come lo sono in Inghilterra, nondimeno vi sono colà tante cose che non vi si possono comperare affatto, che una persona la quale abbia là mille sterline all' anno non si trova così bene come una persona che ne abbia tre o quattrocento in Inghilterra. Se un uomo paga un *penny* di tassa di pedaggio su un ponte che gli risparmia una corsa che gli costerebbe uno scellino, non diciamo che il *penny* vale uno scellino, ma che il *penny*, in unione col vantaggio offertogli dal ponte (ossia dalla funzione che esso compie nella congiuntura in cui egli si trova) vale per lui in quel giorno uno scellino. Se il ponte fosse portato via dalla corrente un giorno che egli ne avesse bisogno, egli si troverebbe in una posizione per lo meno tanto sfavorevole quanto quella in cui si troverebbe se gli venissero tolti undici *pence*.

Digitized by Google

essere trascurate quando consideriamo la media di grandi quantità di persone, e se queste comprendono ricchi e poveri in proporzioni eguali, il prezzo diviene una buona misura dell' utilità, purchè si tenga conto della ricchezza collettiva. — Nello stesso modo, se trascurassimo per un momento il fatto che la stessa somma di denaro rappresenta quantità diverse di piacere per persone diverse, potremmo misurare il soprappiù di soddisfazione dato alla vendita del the nel mercato di Londra, per esempio, mediante il totale delle somme di cui i prezzi figuranti in una lista completa dei prezzi di domanda pel the eccedono il prezzo di vendita (1).

---

(1) Consideriamo la curva di domanda *DP* di the in un grande mercato.

Sia *OH* la quantità ivi venduta al prezzo annuale *HA* (essendo un anno la nostra unità di tempo). Prendendo un punto *M* in *OH* conduciamo *MP* verticalmente, fino ad incontrare la curva in *P* e tagliamo questa verticale in *R* con una retta orizzontale condotta da *A*. Supporremo che le diverse libbre siano numerate in ragione del desiderio dei diversi compratori; e presumeremo che il desiderio di ogni libbra da parte di ciascuno sia misurato dal prezzo che egli è proprio esattamente disposto a pagare per quella libbra. La figura ci informa che *OM* può essere venduto al prezzo *MP*, ma che ad ogni prezzo maggiore non possono essere venduto esattamente altrettante libbre. Vi deve essere allora qualcuno che comprerà al prezzo *PM* una quantità maggiore di quella che comprerà per ogni altro prezzo più elevato; e noi dobbiamo considerare la libbra *OM* come venduta a questo individuo. Supponiamo, per esempio, che *MP* rappresenti 4 scellini e che *OM* rappresenti un milione di libbre. Il compratore di cui si parla nel testo vuole appena comperare la quinta libbra di the al prezzo di 4 scellini, e si può dire che la libbra *OM*, ossia la milionesima, sia venduta a lui. Se *AH*, e quindi *MR*, rappresenta 2 scellini, allora il soprappiù del consumatore derivato dalla *OM* libbra è l'eccedenza di *PM*, ossia di 4 scellini (che il compratore di quella libbra avrebbe voluto pagare per essa), sopra *RM*, ossia 2 scellini che effettivamente ne paga. Supponiamo che sia tracciato un sottilissimo parallelogrammo verticale di cui l'altezza sia *PM*, e la base la distanza che, lungo la retta *Ox*, misura la singola unità o libbra di the. Converrà d'indi innanzi considerare il prezzo non come misurato da una linea retta senza spessore, come è *PM*, ma da un sottilissimo parallelogrammo, o, come si può dire altrimenti, da una retta spessa, la cui larghezza è sempre uguale alla distanza che lungo *Ox* misura una unità o libbra di the. Così diremmo che il soddisfacimento totale derivato dalla *OM*^{esima} libbra di the è rappresentato (o che il consumo indicato nell' ultimo capoverso del testo è misurato) dalla retta spessa *MP*; che il prezzo pagato per questa libbra è rappresentato dalla retta spessa *MR* e che il soprappiù del consumatore derivato da questa libbra sia rappresentato dalla retta spessa *RP*. Ora supponiamo che questi piccoli parallelogrammi (o rette spesse) siano tirati per tutte le posizioni di *M* tra *O* ed *H*, cioè che per ogni libbra di the sia segnato il parallelogrammo o la retta spessa corrispondente. Le rette spesse così tracciate al pari di *MP*, da *Ox* fino alla curva della domanda, rappresenteranno ciascuna il soddisfacimento complessivo derivato da una libbra di the; e, prese insieme, occuperanno ed empiranno esattamente tutta l'area *DOHA*. Possiamo dire quindi che l'area *DOHA* rappresenta la somma delle soddisfazioni derivate dal consumo di the. Inoltre ogni retta tirata, come *MR*, da *Ox* sino ad *AC*, rappresenta il prezzo che attualmente si paga per una libbra di the. Queste linee rette tutte insieme fanno l'area *COHA*; e perciò quest' area rappresenta il prezzo totale pagato per il the. Finalmente ogni retta tirata al pari di *RP*, a partire da *AC* sino alla curva della

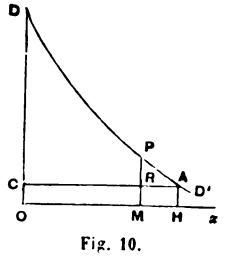

Fig. 10.

Digitized by Google

Questa analisi, coi suoi nomi nuovi e il suo nuovo elaborato macchinario, sembra a prima vista artifiziosa e destituita d'ogni fondo di realtà. Ma, a studiarla più davvicino, si troverà che essa non introduce difficoltà nuove e non fa nuove ipotesi; ma soltanto mette in luce difficoltà ed ipotesi che sono latenti nel linguaggio comune del mercato. Perchè in questo, come in altri casi, la semplicità apparente delle frasi popolari vela una complessità reale, ed è dovere della scienza di mettere a nudo quella complessità latente, di farle fronte, e di limitarla più che è possibile, in modo che negli stadi ulteriori noi possiamo maneggiare con sicurezza difficoltà che, col pensiero e col linguaggio vago della vita ordinaria, non potrebbero essere afferrate bene.

Si dice comunemente nella vita ordinaria che il valore reale delle cose per un uomo non è misurato dal prezzo che egli le paga; che, sebbene egli spenda, per esempio, molto più nel the che nel sale, pure il sale ha per lui un maggior valore reale, e che questo si vedrebbe chiaramente se egli venisse ad esserne interamente privo. E non si fa che ripetere in una forma tecnica precisa tale ragionamento, quando si dice che non possiamo fidarci che l'utilità marginale di una merce indichi la sua utilità totale: perchè, sebbene, quando una persona spende sei *pence* in un quarto di libbra di the anzichè in un pezzo di sale, agisca in tal guisa perchè preferisce il the, nondimeno non preferirebbe il the se non sapesse di poter avere facilmente quanto sale gli occorre per i suoi bisogni più urgenti. E se si tentasse di dare a questa espressione vaga una precisione maggiore, il mezzo comune sarebbe di stimare dapprima il prezzo che la persona pagherebbe per una piccola quantità di the piuttosto che starne senza, poi quello che pagherebbe per altre provviste di the, dato che divenisse un poco più abbondante, poi quello che pagherebbe per altre provviste ancora, e così via; infine si dovrebbero sommare tutti i risultati. Poscia si dovrebbe far la stessa cosa per il sale, e si dovrebbero confrontare i due totali. Il processo sarebbe lo stesso di quello dell'analisi nostra; ma resterebbe vago; o se si tentasse di renderlo preciso ed esatto, si sprecherebbe assai lavoro, nell'assenza di espressioni e di un macchinario adatti (1).

---

domanda, rappresenta la rendita del consumatore derivata dalla corrispondente libbra di the. Queste rette insieme costituiscono l'area DCA; e perciò quest'area rappresenta il soprappiù del consumatore totale che si deriva dal the quando il prezzo è AH. Bisogna ripetere però che questa misura geometrica non è che una somma delle misure dei benefici che non sono tutti misurati sulla stessa scala, tranne che nell'ipotesi fatta nel testo. A meno che tale ipotesi sia fatta, l'area rappresenta soltanto una somma di soddisfacimenti, le cui diverse quantità non sono misurate esattamente. In tali ipotesi soltanto l'area misura il volume della soddisfazione totale *netta* che i vari compratori traggono dal the.

(1) Le grandi linee di questa idea sono date nel passo seguente tolto dall'opera di Harris, *On Coins*, 1757, che fu seguita da vicino da Adamo Smith; mentre invece l'analisi fu condotta più oltre da Ricardo (vedi in seguito, nota alla fine del Libro V). Harris dice (pag. 5): « Le cose in generale non sono valutate in ragione degli usi reali che se ne fanno per fornire all'uomo le cose necessarie, ma piuttosto

Digitized by Google

Ovvero il valore reale di una cosa potrebbe essere discusso riguardo non ad una persona singola, ma alla gente in generale; e così, « per cominciare », e sin che non si fosse data una ragione in contrario, si supporrebbe naturalmente che una gratificazione di uno scellino per un inglese, potesse esser preso come equivalente ad una gratificazione di uno scellino per un altro. Ma ognuno saprebbe che questo sarebbe un modo di procedere ragionevole solo nell'ipotesi che i consumatori del the e i consumatori del sale appartenessero alla stessa classe di persone, e comprendessero gente di ogni genere di temperamento (1).

Ciò implica la considerazione che una soddisfazione del valore di una sterlina per un povero ordinario sia molto maggiore di una soddisfazione del valore di una sterlina per un ricco: e se, invece di mettere a confronto the e sale, che entrambi sono usati largamente da tutte le classi, confrontassimo l'uno o l'altro con lo champagne o gli ananassi, la correzione da farsi a questo riguardo sarebbe più che importante: modificherebbe l'intero carattere del calcolo. Nelle generazioni precedenti molti uomini di Stato ed anche taluni economisti, trascurarono di fare il debito conto di considerazioni di questo genere, massime nel combinare dei progetti di tasse; e le loro parole e i loro atti sembrarono implicare una mancanza di simpatia per le sofferenze del povero, sebbene più spesso fossero dovuti semplicemente a mancanza di riflessione.

Nel complesso tuttavia accade che la grandissima maggioranza dei fatti che l'economica tratta influiscono in proporzioni presso a poco uguali su tutte le diverse classi sociali, cosicchè, se le misure in denaro delle felicità cagionate da due eventi sono uguali, non v'è in generale differenza molto grande tra le quantità di felicità nei due casi. Ed è a cagione di questo

---

in proporzione alla terra, al lavoro od all'abilità che si richiedono per produrle. Si è presso a poco in base a questa proporzione che le cose, ossia gli oggetti utili, si scambiano a vicenda; ed i valori intrinseci della maggior parte dei beni si calcolano principalmente in base a quella proporzione.

« L'acqua è molto utile, eppure comunemente ha poco o nessun valore; poichè nella maggior parte dei luoghi essa scorre spontaneamente in tale abbondanza da non essere contenuta entro i limiti della proprietà privata, ma tutti possono averne a sufficienza senza altra spesa che quella di prenderla e condurla, quando il caso lo richieda. Invece i diamanti essendo molto scarsi, hanno per tal ragione un grande valore, sebbene siano di utilità piccola ».

(1) È possibile che vi siano persone dotate di una grandissima sensibilità, le quali particolarmente soffrirebbero per la mancanza del sale o del the; oppure persone in generale così sensibili che della perdita di una certa parte del loro reddito soffrirebbero più che altre persone del medesimo stato. Ma si supporrebbe che siffatte differenze tra individui potessero essere trascurate, perchè così nell'uno come nell'altro caso considereremmo la media di un gran numero di persone; sebbene naturalmente potrebbe esser necessario vedere se vi fosse alcuna ragione speciale per credere, ad esempio, che quelli che fecero la maggiore provvista di the costituissero una classe di persone in particolar modo sensibile. Se ciò fosse, allora si dovrebbe tener conto separatamente di ciò prima di applicare i risultati dell'analisi economica ai problemi pratici dell'etica e della politica.

Digitized by Google

fatto che la misura esatta del soprappiù del consumatore in un mercato ha già molto interesse teorico, e può divenire di alta importanza pratica.

Si noterà nondimeno che i prezzi di domanda di ogni merce, su cui si basano i nostri calcoli dell'utilità totale e del soprappiù del consumatore dato da essa, presuppongono che *le altre condizioni restino immutate* quando il prezzo della merce sale al valore della scarsità; e quando le utilità totali di due merci che contribuiscono allo stesso scopo sono calcolate in base a questo piano, non possiamo dire che l'utilità totale delle due merci insieme sia uguale alla somma delle utilità totali di ciascuna separatamente (1).

105. — Continuazione. — La sostanza del nostro argomento non sarebbe modificata se tenessimo conto del fatto che quanto più una persona spende in una cosa, tanto minore possibilità le resta di comperare altra quantità della cosa medesima, od altre cose, e tanto maggiore è per lei il valore del denaro (in linguaggio tecnico, ogni nuova spesa accresce il valore marginale del denaro per la persona). Ma sebbene la sostanza dell'argomento non sarebbe alterata, la forma diverrebbe più intricata, senza vantaggio corrispondente: poichè vi sono pochi problemi pratici in cui le correzioni da farsi a questo titolo sarebbero di importanza (2).

---

(1) Alcune frasi ambigue nelle edizioni precedenti hanno suggerito — a quanto sembra — a qualche lettore l'opinione opposta. Ma il còmpito di sommare le utilità totali di tutte le merci, in modo da ottenere il complesso dell'utilità totale di tutta la ricchezza, non è alla portata che delle formole matematiche più elaborate. Un tentativo che lo scrivente fece a tale effetto qualche anno addietro, lo convinse che se anche il còmpito fosse teoricamente fattibile, il risultato sarebbe ingombro di tante ipotesi da essere in pratica inutile.

Richiamammo già (Libro III, cap. III, in fine, e cap. IV, n. 91) l'attenzione sul fatto che per certi scopi le cose come il the ed il caffè devono essere unite insieme come se formassero un genere solo; ed è ovvio che, se non si potesse avere il the, la gente aumenterebbe il consumo del caffè, e viceversa. La perdita che si soffrirebbe per la mancanza del the e del caffè insieme, supererebbe la somma delle perdite singole dipendenti dalla privazione di uno di tali generi soltanto; e perciò l'utilità totale del the e del caffè è maggiore della somma dell'utilità totale del the calcolata nell'ipotesi che, ove esso manchi, si possa ricorrere al caffè, e di quella del caffè calcolata su un'ipotesi analoga riguardo al the. Questa difficoltà in teoria si può evitare riunendo due merci « rivali » in una lista di domanda comune. D'altra parte se abbiamo calcolato l'utilità totale del combustibile tenendo conto del fatto che senza di esso non potremmo ottenere l'acqua bollente per mollificarvi le foglioline di the, conteremmo due volte lo stesso elemento se aggiungessimo, a quell'utilità, l'utilità totale delle foglioline di the calcolate allo stesso modo. Similmente, l'utilità totale del grano per la comunità comprende quella degli aratri, e le due cose non possono sommarsi insieme, sebbene si possa discutere l'utilità totale degli aratri in rapporto a un problema, e quella del grano in rapporto a un altro. Altri aspetti di queste due difficoltà sono esaminati nel Lib. V, Cap. VI.

Patten ha insistito sull'ultima di esse in vari scritti abili e suggestivi. Ma il suo tentativo di esprimere l'utilità totale di tutte le forme di ricchezza, pare che non tenga conto di molte difficoltà.

(2) In linguaggio matematico, gli elementi di cui non si tien conto apparterrebbero generalmente al secondo ordine di qualità minori; e la legittimità del comune sistema

Digitized by Google

Tuttavia non mancano eccezioni. Per esempio, come ha mostrato sir R. Giffen, un aumento nel prezzo del pane fa una breccia così larga nelle risorse delle più povere famiglie lavoratrici, ed eleva tanto l'utilità marginale della moneta per loro, che esse sono forzate a ridurre il loro consumo di carne e degli alimenti farinacei più costosi; e, siccome il pane è ancora il cibo meno caro che esse possano avere ed accettino, ne consumerebbero di più, e non di meno. Ma tali casi son rari; quando càpitano, ciascuno va trattato secondo le sue proprie peculiarità.

Già è stato notato come noi non possiamo indovinare affatto accuratamente qual quantità di una cosa la gente comprerebbe a prezzi molto diversi da quelli che è abituata a pagare per essa: o, in altre parole, quali sarebbero i prezzi di domanda per una data cosa, per quantità molto diverse da quelle che sono vendute comunemente. Perciò la nostra lista dei prezzi di domanda è eminentemente congetturale, tranne che nelle vicinanze del prezzo consueto; e i migliori calcoli che noi possiamo fare della quantità intera della utilità di una cosa qualsiasi, sono soggetti a gravi errori. Ma questa difficoltà in pratica non è importante, perchè le applicazioni precipue della dottrina del soprappiù del consumatore riguardano quei mutamenti che avverrebbero in esso soprappiù col variare del prezzo della merce in questione in prossimità del prezzo solito: cioè a dire, per dette applicazioni dobbiamo valerci solo di informazioni che ci sono fornite abbastanza bene. Queste osservazioni valgono con particolar forza per le cose necessarie (1).

106. — Continuazione. — Ci rimane un'altra classe di considerazioni che è facile trascurare nello stimare la dipendenza del benessere dalla

---

scientifico di trascurarli, sarebbe stata ritenuta fuor di questione, se il professor Nicholson non l'avesse contestata. A lui rispose brevemente Edgeworth (nell'*Economic Journal*, marzo 1894) e più diffusamente il signor Barone (nel *Giornale degli Economisti*, settembre 1894); di quest'ultima replica Sanger diede qualche notizia nell'*Economic Journal* del marzo 1895.

Come risulta dalla Nota VI dell'Appendice, si potrebbe tener conto espressamente dei mutamenti dell'utilità marginale della moneta se si desiderasse di farlo; e saremmo anzi obbligati a farlo quando volessimo tentare di sommare insieme le utilità totali di tutte le merci.

(1) Ora il concetto del soprappiù del consumatore può aiutarci un poco; e quando le nostre cognizioni statistiche siano più progredite, esse ci possono aiutar molto per decidere quanto danno sarebbe fatto al pubblico da una tassa aggiuntiva di 6 *pence* per ogni libbra di the, o da un aumento del 10 per cento sulle tariffe di trasporto di una ferrovia. Il valore di tale nozione ben poco è diminuito dal fatto che essa non ci gioverebbe gran che nel valutare la perdita che sarebbe determinata da una tassa di 30 *scellini* su ogni libbra di the, o su un aumento del decuplo dei prezzi di trasporto.

Tornando all'ultimo nostro diagramma, possiamo esprimere ciò dicendo che se *A* è nella curva il punto corrispondente alla quantità che si suol vendere nel mercato, si possono ottenere dati bastanti per tracciare la curva con sufficiente correttezza per una corta distanza da ogni parte di *A*, ma raramente si può condurre la curva con una certa accuratezza sino a *D*. Questo però in pratica non importa, perchè nelle applicazioni pratiche principali della teoria del valore una conoscenza di tutta la forma della curva di domanda, se anche l'avessimo, raramente ci servirebbe. Noi abbiamo bisogno proprio solo di quanto ci è dato ottenere; cioè una cognizione

Digitized by Google

ricchezza materiale. Non solo la felicità di una persona dipende spesso più dalla sua ricchezza fisica, mentale e morale che dalle sue condizioni esterne: ma anche tra queste condizioni molte che sono di importanza capitale per la felicità reale della persona sono suscettibili d'essere omesse in un inventario della sua ricchezza. Alcune consistono in doni liberi della natura, e questi potrebbero certo essere trascurati senza gran danno se fossero sempre gli stessi per tutti, mentre in realtà variano molto da luogo a luogo. La maggior parte delle condizioni trascurate sono elementi di ricchezza collettiva, che vengono spesso omessi nel calcolo della ricchezza individuale; ma che divengono importanti quando mettiamo a confronto parti diverse del mondo civile moderno, e più importanti ancora quando confrontiamo l'età nostra con tempi precedenti.

L'azione collettiva allo scopo di assicurare il benessere comune, come per esempio nell'illuminazione e nell'innaffiamento delle strade, ci occuperà molto verso la fine delle nostre indagini. Le associazioni cooperative per l'acquisto di cose per consumo personale sono maggiormente progredite in Inghilterra che altrove: ma quelle per l'acquisto di cose necessarie a iscopi commerciali o industriali da parte di agricoltori od altri, sino a questi ultimi tempi sono rimaste molto indietro in Inghilterra. Entrambe le specie sono talora presentate come associazioni di consumatori; ma in realtà sono associazioni dirette ad economizzare degli sforzi in certi rami di affari, e riflettono la produzione piuttosto che il consumo.

107. — Il Consiglio di Bernouilli — Aspetti più generali della utilità della ricchezza. — Quando parliamo della dipendenza del benessere della ricchezza materiale, noi ci riferiamo al flusso o alla corrente del benessere, in quanto è misurato dal flusso, dalla corrente della ricchezza che entra, e dalla conseguente possibilità di usarla e consumarla. La massa della ricchezza di una persona dà, col suo uso ed in altri modi, un reddito di felicità, in cui naturalmente debbono essere contati i piaceri del possesso: ma v'è poca connessione diretta tra l'ammontare complessivo di quella massa e la felicità totale. Ed è per questa ragione che noi abbiamo in questo e nei precedenti capitoli parlato del ricco, delle classi medie e del povero come aventi redditi — e non possessi — grandi, medî e piccoli (1).

---

abbastanza corretta della forma della curva in prossimità di *A*. Raramente abbiamo bisogno di precisare l'area totale *DCA*; per la maggior parte dei nostri scopi basta sapere che mutamenti subirebbe quest'area al muoversi di *A* per brevi distanze lungo la curva nell'una o nell'altra direzione. Nondimeno sarebbe un risparmio di fatica supporre, provvisoriamente, come è permesso di fare nella teoria pura, che la curva sia tracciata completamente.

V'è tuttavia una difficoltà speciale nel valutare tutta l'utilità di quelle cose di cui nella vita è necessaria una certa offerta. Ove si tenti di far ciò, il metodo migliore è forse quello di presupporre tali offerte necessarie o stimare il valore totale di quella parte soltanto della cosa utile che supera quella quantità. Ma dobbiamo rammentare che il desiderio di una cosa dipende in gran parte dalla difficoltà di ottenerne altre che la suppliscano (Vedi Nota VI in Appendice).

(1) Vedi Nota VII in Appendice.

Digitized by Google

Conformandoci al consiglio di Daniele Bernouilli, possiamo considerare che la soddisfazione che una persona trae dal suo reddito cominci quando essa persona ha quanto basta a sostentare la vita, e poi cresca di quantità uguali ad ogni uguale percentuale successiva aggiunta al suo reddito; e viceversa per la perdita di reddito (1).

Ma, dopo un certo tempo, l'aggiungersi continuo di nuove ricchezze fa che esse perdano gran parte delle loro attrative. In parte ciò deriva dalla consuetudine, la quale fa che si cessi di trarre molto piacere da comodità e lussi consueti, sebbene si soffrirebbe maggior pena perdendoli; e in parte ciò è dovuto al fatto che spesso con una maggiore ricchezza viene o il fastidio dell'età, o almeno un aumento di tensione nervosa, e forse anche abitudini di vita che deprimono la vitalità fisica, e diminuiscono la capacità di godimento.

---

(1) Cioè a dire, se 30 sterline rappresentano le cose necessarie, il soddisfacimento che una persona trae dal suo reddito comincia in quel punto; e quando questo reddito abbia raggiunto le 40 sterline, una sterlina che vi si aggiunga costituisce l'aumento di un decimo alle sterline che rappresentano la potenzialità di trarre un soddisfacimento. Ma se il reddito di quella persona fosse di 100 sterline, cioè di 70 sterline più di quanto è necessario, ci vorrebbe un'aggiunta di 7 sterline per aumentare il suo soddisfacimento di quanto lo aumenta una sterlina in un reddito di 40 sterline, e se il reddito fosse di 10030 sterline, per ottenere quell'effetto, occorrerebbe una aggiunta di 1000 sterline (Cfr. Nota VIII in Appendice). Tali calcoli naturalmente sono molto azzardosi, nè si possono adattare alle circostanze mutevoli della vita individuale. Come vedremo in seguito, i sistemi di imposte che più prevalgono adesso, seguono generalmente le linee del consiglio di Bernouilli. I sistemi anteriori toglievano al povero assai più di quanto non fosse conforme a questo sistema, mentre i sistemi di tassazione progressiva, che si vanno abbozzando in varii paesi, si basano in certa misura sull'ipotesi che un'aggiunta dell'uno per cento ad un reddito assai grosso, aumenti il benessere di chi lo ha meno di quanto lo aumenterebbe l'aggiunta dell'uno per cento a redditi più piccoli; questa ipotesi restò anche dopo che fu fatta la correzione del Bernouilli in ciò che riguarda le cose necessarie.

Si può ricordare di passata come, dalla legge generale secondo cui l'utilità che ciascuno ottiene dall'aggiunta di una sterlina diminuisce col crescere del numero delle sterline che già possiede, scendano due principi importanti. Il primo si è che il giuoco implica una perdita economica, quand'anche sia compiuto in condizioni perfettamente eque e pari. Per esempio, una persona che avendo 600 sterline scommette 100 sterline, possiede nel momento una aspettazione di felicità uguale a metà di quella che deriva da 700 sterline ed a metà di quella che deriva da 500 sterline; e questa vale meno dell'aspettazione certa della felicità che deriva da 600 sterline, perchè, per ipotesi, la differenza tra la felicità generata da 600 sterline e quella data da 500 sterline è maggiore di quella tra la felicità generata da 700 sterline e la felicità data da 600 sterline (Cfr. Jevons, *op. cit.*, Cap. IV, e vedi la Nota IX in Appendice). Il secondo principio, che è l'inverso del primo, si è che una assicurazione teoricamente giusta contro i rischi è sempre un guadagno economico. Ma naturalmente ogni ufficio di assicurazione dopo aver calcolato quale è il premio teoricamente giusto, deve imporvi un'aggiunta che basti a pagare i profitti sul capitale, ed a coprire le spese di funzionamento, tra le quali vanno annoverati sovente oneri gravissimi per la pubblicità e per le perdite derivanti da frode. La questione se sia da consigliarsi di pagare il premio che in pratica richiedono le Compagnie d'assicurazione, deve essere, in ogni singolo caso, decisa secondo il merito.

Digitized by Google

In ogni paese civile vi sono stati seguaci della dottrina buddista, che insegna essere una serenità placida il più alto ideale della vita; essere da uomo saggio sradicare dalla propria natura più bisogni e desideri che possa; non consistere la ricchezza reale nell' abbondanza dei beni, ma nella povertà dei bisogni. All'altro estremo vi sono quelli i quali sostengono che lo sviluppo di nuovi bisogni e nuovi desideri è sempre benefico perchè stimola la gente a maggiori sforzi. Pare ch'essi abbiano commesso l'errore, come dice Herbert Spencer, di supporre che la vita sia fatta pel lavoro anzi che il lavoro per la vita (1).

La verità sembra essere che, così come è costituita la natura umana, l'uomo degenera rapidamente se non ha qualche arduo lavoro da compiere, qualche difficoltà da superare, e che per la salute fisica e morale è necessario qualche strenuo sforzo. La vita è intensa quando sono in sviluppo ed attività il maggior numero e le più elevate facoltà possibili. Dà un piacere gagliardo lo sforzo ardente di conseguire uno scopo, sia questo il successo negli affari, il progresso nell'arte o nella scienza, o il miglioramento delle condizioni dei proprî simili. Il più elevato lavoro costruttivo, di qualunque genere sia, deve spesso alternarsi tra periodi di sforzo eccessivo e periodi di stanchezza e inerzia; ma per la gente ordinaria, per quanti non hanno forti ambizioni, siano esse di natura bassa o elevata, un reddito moderato ottenuto con un lavoro moderato e mediocremente tenace offre la migliore opportunità per lo sviluppo di quegli abiti corporali, mentali e spirituali in cui solo si trova la vera felicità.

In ogni classe sociale si fa un po' cattivo uso della ricchezza. E sebbene, generalmente parlando, possiamo dire che ogni aumento della ricchezza delle classi operaie accresce l'intensità e la nobiltà della vita umana perchè è impiegato principalmente nella soddisfazione di bisogni reali; nondimeno anche tra gli artigiani in Inghilterra e forse ancor più nei paesi nuovi, si scorge, a diversi segni, svilupparsi quel malsano desiderio di ricchezza come mezzo di sfoggio, che è stato la rovina principale delle classi agiate in ogni paese civile. Le leggi contro il lusso sono state inutili; ma sarebbe un vantaggio se il sentimento morale della comunità potesse indurre la gente ad evitare ogni sorta di sfoggio di ricchezza individuale. Vi sono, è vero, piaceri veri e degni che si possono ottenere con una magnificenza saviamente ordinata: ma essi sono migliori quando non sono in alcun modo inquinati dalla vanità personale da un lato e dall'invidia dall'altro: come avviene quando si accentrano in edifizî pubblici, pubblici parchi, pubbliche collezioni artistiche e pubblici giuochi e divertimenti. Sinchè la ricchezza è impiegata a provvedere ad ogni famiglia le cose necessarie per la vita e la coltura, e un'abbondanza delle forme più elevate di godimento per uso collettivo, la ricerca della ricchezza è un nobile fine: e i piaceri che essa procura hanno probabilità di crescere collo svilupparsi di quelle attività più elevate che essa suole promuovere.

(1) Vedi la sua lezione sul *Gospel of Relaxation*.

Digitized by Google

Una volta procurate le cose necessarie alla vita, ognuno dovrebbe cercare di accrescere la bellezza delle cose che possiede, piuttosto che il loro numero o la loro magnificenza. Un perfezionamento nel carattere artistico dei mobili e degli abiti addestra le facoltà più elevate di coloro che li fanno, e dà una fonte di felicità crescente a coloro che li usano. Ma se, in luogo di cercare un grado più elevato di bellezza, spendiamo le nostre crescenti risorse aumentando la complessità e l'intricatezza dei nostri beni domestici, non guadagnamo con ciò un vero beneficio, o una felicità durevole. Il mondo andrebbe molto meglio se ciascheduno comperasse meno cose e più semplici, e si curasse di sceglierle per la loro bellezza reale, cercando naturalmente di avere un buon valore in cambio della spesa, ma preferendo di comperare poche cose ben fatte da un lavoro altamente retribuito, piuttosto che molte cose mal fatte da un lavoro pagato poco.

Ma noi usciamo dal campo vero del Libro presente; la discussione dell'influenza esercitata sul benessere generale del modo come ogni individuo spende il suo reddito è una delle più importanti tra quelle applicazioni della scienza economica all'arte del ben vivere, che troveranno luogo alla fine del presente trattato.

Digitized by Google

Digitized by Google

LIBRO QUARTO

GLI AGENTI DELLA PRODUZIONE

TERRA, LAVORO, CAPITALE E ORGANIZZAZIONE

CAPITOLO I.

Introduzione.

Sommario. — 108. Gli agenti della produzione sono: terra, lavoro e capitale: nel capitale è compresa l'organizzazione degli affari, che per certi scopi deve essere studiata separatamente. Per altri scopi il capitale può essere unito al lavoro, e gli agenti di produzione restano: natura ed uomo. — 109 Disutilità marginale. Sebbene il lavoro sia a volte compenso a sè stesso, pure in certe ipotesi possiamo considerare la sua offerta come regolata dal prezzo che se ne può ottenere. Prezzo d'offerta.

108. — Gli agenti della produzione sono: terra, lavoro e capitale; nel capitale è compresa l'organizzazione degli affari che per certi scopi deve essere studiata separatamente. Per altri scopi il capitale può essere unito al lavoro, e gli agenti di produzione restano: natura ed uomo. — Generalmente gli agenti della produzione sono classificati in: terra, lavoro e capitale. Con « terra » si intende il materiale e le forze che la natura dà gratuitamente in aiuto all'uomo sotto la forma di suolo, acqua, aria, luce e calore. Con « lavoro » si intende il lavoro economico dell'uomo, sia lavoro manuale, sia di pensiero (1). Con « capitale » si intende tutta la provvista accumulata per la produzione di beni materiali e pel raggiungimento di quei beneficî che sono comunemente contati come parte del reddito. Esso è il grosso della ricchezza, considerata come agente di produzione piuttosto che come fonte diretta di gratificazione.

(1) Il lavoro è classificato come economico, quando è « compiuto in parte o in tutto in vista di qualche bene, che non sia il piacere direttamente derivante dal lavoro stesso ». V. libro II, cap. III. Il lavoro intellettuale che non tende direttamente o indirettamente alla produzione materiale, come, ad esempio, il lavoro che fa lo scolaro attorno ai suoi còmpiti, non è contato, sin che confiniamo la nostra attenzione alla produzione nel senso ordinario del termine. Sotto certi punti di vista, ma non sotto tutti, la frase « Terra, lavoro e capitale » sarebbe più simmetrica se « lavoro » fosse preso ad indicare i lavoratori, ossia l'umanità. Vedi Walras, *Economie Politique*, Lezione 17, e Fischer, *Economic Journal*, VI, pag. 529.

Digitized by Google

Il capitale in gran parte consiste in sapere, in cognizioni, e organizzazione; e di queste, parte è proprietà privata, parte no. Il sapere è la più potente macchina di produzione. Esso ci permette di soggiogare la natura e di costringerla a soddisfare i nostri bisogni. L'organizzazione aiuta il sapere; essa ha molte forme; per esempio, quella di una singola impresa, quella di varie imprese in uno stesso ramo commerciale o industriale, quella di vari rami relativamente l'uno all'altro e quella dello Stato che dà sicurezza a tutti e aiuto a molti. La distinzione tra la proprietà pubblica e privata riguardo al sapere ed alla organizzazione è assai importante, e sempre più importante diventa; per certi rispetti, è più importante della distinzione tra la proprietà pubblica e privata riguardo alle cose materiali, e, in parte, per questa ragione, talvolta sembra meglio considerare l'organizzazione isolatamente come agente distinto della produzione. Essa non può essere esaminata a fondo che in uno stadio assai più avanzato della nostra indagine, ma qualcosa bisogna dirne in questo Libro.

In un certo senso, vi sono soltanto due agenti di produzione: la natura e l'uomo. Il capitale e l'organizzazione sono il risultato del lavoro dell'uomo aiutato dalla natura e diretto dalla facoltà che ha l'uomo di predire il futuro e dalla sua disposizione a provvedere per detto futuro. Dati il carattere e le facoltà della natura e dell'uomo, lo sviluppo della ricchezza e del sapere e dell'organizzazione ne seguono come l'effetto dalla causa. Ma d'altra parte l'uomo è esso stesso in grande misura plasmato dall'ambiente, in cui la natura rappresenta una gran parte: e così da ogni punto di vista l'uomo è il centro del problema della produzione come lo è di quello del consumo, e anche di quell'ulteriore problema delle relazioni tra produzione e consumo che va sotto il doppio nome di « distribuzione » e « scambio ».

Lo sviluppo, il progresso dell'umanità in numero, in ricchezza, in forza, in sapere, in abilità, in doti di carattere, è lo scopo di tutti i nostri studî: ma è uno scopo in cui l'Economica non può far più che portare il contributo di alcuni importanti elementi. Perciò, nel suo aspetto più generale, lo studio di questo sviluppo, di questo progresso, ammesso che dovesse spettare ad una qualche parte di un trattato d'economica, spetterebbe al suo fine; ma propriamente non spetta neppure a quello. Frattanto, non possiamo a meno di tener conto dell'azione diretta dell'uomo nella produzione e delle condizioni che regolano la sua produttività. E forse il sistema più conveniente — certo il più conforme alla tradizione inglese — è di tener conto dello sviluppo della popolazione in numero e carattere come parte della discussione generale della produzione (1).

---

(1) Le obbiezioni alla pratica inglese sono bene esposte da WAGNER (*Harvard Journal of Economics*, vol. V, pag. 332-3); ma non c'è gran che da guadagnare da una trattazione completa o approfondita della popolazione, se non si faccia su una scala che renderebbe il trattato troppo lungo pei lettori inglesi. Nell'opera presente

Digitized by Google

109. — Disutilità marginale. Sebbene il lavoro sia a volte compenso a sè stesso, pure, in certe ipotesi, possiamo considerare la sua offerta come regolata dal prezzo che si può ottenere per esso. Prezzo d'offerta. — Non è possibile a questo punto far più che indicare molto superficialmente le relazioni generali tra la domanda e l'offerta, tra il consumo e la produzione. Ma può esser bene, sin che la discussione sull'utilità e sul valore è fresca nella nostra mente, dare un rapido sguardo ai rapporti tra il valore e la disutilità o lo scomodo che bisogna superare per ottenere quelle merci che hanno valore perchè sono ad un tempo desiderabili e difficili ad ottenersi. Tutto quanto può dirsi ora deve essere provvisorio; e può anche aver l'aria di sollevare difficoltà anzi che risolverle; ma sarà utile avere innanzi a noi, per quanto in tratti leggeri e interrotti, una carta del terreno che dobbiamo coprire.

Mentre la domanda si basa sul desiderio di ottenere delle merci, l'offerta dipende principalmente da ciò che si superi l'avversione a subire « scomodi ». Questi in generale mettono capo a due categorie: il lavoro, e il sacrificio implicato nel differimento del consumo. Basti qui dare un cenno della parte rappresentata dal lavoro ordinario nell'offerta. Si vedrà poi che osservazioni simili, sebbene non proprio identiche, si sarebbero potute fare pel lavoro di direzione e pel sacrificio implicato (talora, ma non sempre) in quell'attesa che è necessaria per accumulare i mezzi di produzione.

Lo scomodo del lavoro può derivare da stanchezza fisica o mentale, o dall'essere il lavoro compiuto in un ambiente malsano, o con compagni sgradevoli o dal fatto che il lavoro occupi un tempo che si vorrebbe per il divago o per occupazioni sociali o intellettuali. Ma, qualunque sia la forma dello scomodo, la sua intensità cresce quasi sempre coll'asprezza e la durata del lavoro.

Naturalmente molti sforzi si fanno unicamente come scopo a sè stessi, come succede quando uno fa gite alpine, o giuoca, o s'occupa di letteratura, o d'arte, o di scienza: e molto e duro lavoro si fa sotto l'influenza del desiderio di beneficare altri (1). Ma il movente principale della maggior parte

---

gli aspetti più semplici dell'agricoltura sono trattati presto, parte per la loro relazione storica colla teoria della popolazione, parte per dar luogo ad un graduale svolgimento del concetto della organizzazione sociale, nel resto del libro. Nel grande trattato edito e nella maggior parte scritto da Wagner, l'agricoltura (*Agrarwesen und Agrarpolitik*) trattata da Buchenberg occupa un grosso volume, il secondo dell'intero trattato. Il primo volume è dedicato ai fondamenti (*Grundlegung*): la prima metà si occupa di nozioni fondamentali e del metodo, la seconda della popolazione, della organizzazione industriale e degli aspetti economici dello Stato.

(1) Vedi sopra, pag. 81, e anche la Nota X in Appendice. Si vedrà anche che da una parte, se una persona fa tutte le sue compere ad un prezzo che sarebbe appena disposta a pagare per le ultime compere, guadagna un soprappiù di soddisfazione sulle prime compere, perchè le ottiene per meno di quanto le avrebbe pagato piuttosto che starne senza; e d'altra parte, se il prezzo che si paga ad una persona per un qualsiasi lavoro, è una retribuzione adeguata per quella parte che la persona

Digitized by Google

del lavoro che si compie, nell'uso che noi accettiamo del termine, è il desiderio di ottenere qualche vantaggio materiale; il quale, nello stato presente del mondo, apparisce generalmente sotto la forma del guadagno di una certa quantità di moneta. È vero che anche quando si lavora per mercede, spesso, si prova piacere nel proprio lavoro; ma d'ordinario, prima di finire, si arriva a tale stanchezza che quando arriva l'ora di cessare il lavoro si prova piacere. Può darsi che, quando si è stati per un po' di tempo disoccupati, si preferisca, per quanto riguarda il piacere immediato, lavorare per nulla piuttosto che non lavorare affatto; ma molto probabilmente si preferirebbe accumulare le forze sinchè non si potesse esser pagati pel proprio lavoro. Nella maggior parte delle occupazioni, anche quella porzione del lavoro che dà più piacere che pena deve di regola essere pagata allo stesso saggio del resto; il prezzo del tutto, perciò, è regolato dal sacrificio che si richiede per quella parte del lavoro che si fa meno volentieri e che si è proprio sul punto di rifiutare.

In una frase tecnica, questa può chiamarsi *disutilità marginale* del lavoro. Perchè, come ad ogni aumento della quantità di una merce la sua utilità marginale diminuisce, e come ad ogni diminuzione della desiderabilità d'una merce v'è una diminuzione nel prezzo che si può ottenere per tutta la quantità nella merce, non per l'ultima parte soltanto, così avviene anche per l'offerta del lavoro.

L'avversione che prova chi è già in una occupazione ad accrescere i proprî sforzi procede, in circostanze ordinarie, da principî essenziali alla natura umana, che gli economisti devono accogliere, diciamo così, come fatti compiuti. Secondo che nota Jevons (1), spesso prima di mettersi al lavoro bisogna superare una resistenza. Spesso al principio si deve fare un piccolo sforzo penoso; ma gradualmente esso diminuisce sino a ridursi a zero, ed è succeduto da un piacere, che cresce per un po' di tempo, sino a raggiungere un certo massimo non elevato; dopo di che decresce sino a ridursi a zero, ed è succeduto da una crescente stanchezza e dalla brama di riposo e di cambiamento. Nel lavoro intellettuale, tuttavia, il piacere e l'eccitazione, una volta cominciati, vanno avanti crescendo sinchè l'aumento non sia arrestato dalla necessità o dalla prudenza. Ogni uomo sano ha una certa dose d'energia cui può attingere, ma che può essere rifatta soltanto col riposo, talchè se la spesa eccede l'entrata per lungo tempo, la salute « fa fallimento »: i padroni trovano spesso che, in casi di grande bisogno, un aumento temporaneo della paga induce gli operai a fare una quantità di lavoro, cui non possono resistere a lungo per molto ch'esso venga loro pagato. Una delle ragioni

---

compie meno volentieri, e se, come in generale accade, lo si dà la stessa paga per quella parte che essa compie meno malvolentieri e a minor costo reale, allora, da quella parte, la persona ottiene un soprappiù del produttore.

(1) *Theory of Political Economy*, Cap. V. Questa dottrina è stata messa in grande rilievo e sviluppata assai dettagliatamente da economisti austriaci e americani.

Digitized by Google

di questo sta in ciò che con ogni aumento delle ore di lavoro al di là di un certo limite, il bisogno e il desiderio di riposo crescono, almeno tra coloro che sono in condizioni sane. La sgradevolezza del lavoro addizionale cresce, e in parte ciò avviene perchè, col diminuire del tempo lasciato al riposo e all'esercizio di altre attività, cresce la gradevolezza del tempo libero addizionale.

Tenuto conto di questa e di alcune altre osservazioni, è vero in linea generale che gli sforzi che un gruppo di operai fa crescono o diminuiscono col crescere o diminuire della retribuzione offerta per quegli sforzi. Al modo stesso che il prezzo necessario ad attrarre compratori per una data quantità di una merce fu chiamato prezzo di domanda per quella quantità durante un anno od altro dato tempo, così il prezzo necessario a provocare lo sforzo occorrente a produrre una data quantità di una merce può chiamarsi *prezzo d'offerta* per quella quantità durante lo stesso tempo. E se pel momento supponessimo che la produzione dipendesse soltanto dagli sforzi di un certo numero di lavoranti già esistenti e addestrati al loro lavoro, otterremmo una lista di prezzi d'offerta corrispondente alla lista di prezzi di domanda che già abbiamo considerato. Tale lista presenterebbe teoricamente in una colonna di dati varie quantità di sforzi e quindi di produzione; e in una colonna parallela i prezzi che debbono essere pagati per indurre i lavoranti utilizzabili a metter fuori quelle quantità di sforzi (1).

Ma questo metodo così semplice di trattare l'offerta di lavoro d'ogni specie e conseguentemente l'offerta delle merci fatta in virtù di quel lavoro presuppone che il numero delle persone qualificate per farlo sia fisso, e questa ipotesi può farsi soltanto per brevi periodi di tempo. Il numero totale delle persone varia per l'azione di molte cause. Di tali cause soltanto alcune sono economiche, ma tra esse i guadagni medî delle persone prendono un posto preminente, quantunque l'influenza loro sia saltuaria e irregolare (2).

Ma la distribuzione della popolazione tra diversi rami d'industria è più soggetta all'influenza di cause economiche. Alla lunga l'offerta di lavoro in qualsiasi industria si adatta più o meno strettamente alla domanda: i genitori tirano su i loro figli educandoli alle più vantaggiose occupazioni cui abbiano adito, vale a dire a quelle che offrono la migliore retribuzione, in mercedi e altri vantaggi, in cambio di un lavoro non troppo arduo per quantità o per carattere, e di una abilità non troppo difficile ad acquistarsi. Questo adattamento tuttavia tra la domanda e l'offerta non può mai esser perfetto: la domanda può essere resa dalle sue

(1) Vedi sopra, III, III, 4.

(2) Nelle edizioni precedenti si usava in queste dicusssioni la parola inglese *Labour* invece di *Work*. E, siccome, sfortunatamente, la frase « offerta di lavoro (*labour*) » è stata usata per indicare l'offerta di lavoratori, questo passo è stato frainteso; e si è pensato che implicasse che soltanto considerazioni economiche controllino il saggio dell'aumento della popolazione (Vedi, per esempio, *Annals of American Academy*, VII, pag. 100). Ciò sarebbe naturalmente falso. Vedi sotto, Cap. IV, v.

Digitized by Google

fluttuazioni, per un po' di tempo ed anche per anni, assai maggiore o minore di quanto sarebbe stato esattamente sufficiente ad indurre i genitori a scegliere pe' loro figli quella industria piuttosto che qualche altra della stessa classe. Ond' è che, sebbene la retribuzione che si può avere per qualsiasi specie di lavoro in qualunque tempo stia in un certo rapporto con la difficoltà di acquistare l'abilità occorrente, combinata con lo sforzo, la sgradevolezza, lo spreco di tempo, ecc., implicati nel lavoro, pure questa corrispondenza è soggetta a grandi perturbamenti. Lo studio di tali perturbamenti è compito difficile e ci occuperà molto più oltre. Questo libro è essenzialmente descrittivo e pochi problemi difficili solleva.

CAPITOLO II.

La fertilità del suolo.

SOMMARIO. — 110. Il concetto che la terra sia un dono libero della natura, mentre il prodotto della terra stessa è dovuto all'opera dell'uomo, a rigore non è esatto, ma contiene del vero — 111. Condizioni meccaniche e chimiche della fertilità — 111a. Facoltà dell'uomo di alterare il carattere del suolo — 113. In certi casi le qualità originarie contano più e le artificiali meno che in altri. In ogni caso, presto o tardi, il maggior reddito che viene ad una quantità aggiuntiva di capitale e lavoro diminuisce.

110. — Il concetto che la terra sia un dono libero della natura, mentre il prodotto della terra stessa è dovuto all'opera dell'uomo, a rigore non è esatto, ma contiene del vero. — Comunemente si dice che i requisiti della produzione sono terra, lavoro e capitale: essendo le cose materiali che debbono la loro utilità al lavoro umano classificate come capitale, e quelle che nulla debbono a detto lavoro, come terra. La distinzione evidentemente non è rigida, perchè i mattoni non sono che pezzi di terra leggermente lavorati, e il suolo di paesi da lungo tempo abitati è stato per la maggior parte lavorato moltissime volte dall'uomo e deve ad esso la sua forma presente. La distinzione tuttavia è informata ad un principio scientifico. L'uomo non ha il potere di creare la materia, ma crea utilità dando alle cose una forma utilizzabile (1), e l'offerta delle utilità fatte da lui può essere accresciuta se v' abbia aumento di domanda. Ma vi sono altre utilità sulla cui offerta l'uomo non ha potere; esse sono date in quantità fissa dalla natura e non hanno perciò prezzo d'offerta. Il termine « terra » è stato esteso dagli economisti così da comprendere le fonti permanenti di queste utilità (2); sia che esse si trovino nella terra,

---

(1) V. Libro II, cap. III.

(2) Secondo la frase famosa di RICARDO, « le potenze originali e indistruttibili del suolo ». VON THÜNEN, in una notevole discussione della base sulla teoria della rendita e delle concezioni di Adamo Smith e di Ricardo rispetto ad essa, parla del

Digitized by Google

come comunemente si dice, o nei mari, nei fiumi, nel bel tempo, nella pioggia, nei venti, nelle cascate.

Quando avremo indagato che cosa sia che contraddistingue la terra da quelle cose materiali che consideriamo come prodotti della terra, troveremo che l'attributo fondamentale della terra stessa è l'estensione. Il diritto di usare un pezzo di terra dà autorità sopra un certo spazio, una certa parte della superficie terrestre. L'area della terra è fissa: le relazioni geometriche reciproche tra le varie parti sono fisse. L'uomo non ha potere su esse, esse non sono affatto influite dalla domanda, non hanno costo di produzione, nè v'ha prezzo d'offerta a cui possano essere prodotte.

L'uso di una certa area della superficie terrestre è condizione prima di tutto quanto l'uomo può fare; esso gli dà lo spazio occorrente alle sue azioni, con il godimento del calore e della luce, dell'aria e della pioggia che la natura assegna a quell'area, e determina la sua distanza dalle altre persone e cose e in una gran misura le sue relazioni con esse. Noi troveremo che è questa proprietà del « suolo », sebbene sinora non le sia stato dato sufficiente rilievo, la causa ultima delle distinzioni che tutti gli scrittori d'Economica sono costretti a fare tra la terra e le altre cose. Essa è fondamento di molta parte di quanto è più interessante e difficile nella scienza economica.

Alcune parti della superficie terrestre contribuiscono alla produzione principalmente pei servigi che rendono al navigante; altri sono di alto valore principalmente al minatore; altri — sebbene questa scelta sia fatta dall'uomo piuttosto che dalla natura — al costruttore. Ma quando si parla della produttività del suolo, i nostri primi pensieri corrono agli usi agricoli.

III. — Condizioni meccaniche e chimiche della fertilità. — Per l'agricoltore un'area di terra è il mezzo di sostentare una certa quantità di vita vegetale e forse anche, all'ultimo, di vita animale. A tal uopo il suolo deve avere certe qualità meccaniche e chimiche. Meccanicamente deve essere cedevole tanto che le sottili radici delle piante possano farvisi strada liberamente; e d'altra parte deve essere abbastanza saldo per dar loro buona presa. Non deve, come avviene per certi suoli sabbiosi, lasciare all'acqua un troppo libero passaggio, chè allora sarà spesso secco, e l'alimento della pianta sarà portato via dall'acqua appena si sarà formato o sarà stato messo nel suolo. Nè deve d'altra parte, come l'argilla irrigidita, impedire all'acqua di passare abbastanza liberamente: perchè è di essenziale necessità che il suolo sia costantemente fornito di acqua fresca e dell'aria che essa porta con sè nel suo viaggio attraverso la terra: esse convertono in alimenti per le piante i minerali e i gaz che altrimenti sarebbero inutili e magari velenosi. L'azione dell'aria e dell'acqua fresca

---

Boden in sich; una frase sfortunatamente intraducibile, ma che significa il suolo come sarebbe per sè stesso, ove non fosse modificato dall'azione dell'uomo (*Der Isolirte Staat*, I, 1, 5).

Digitized by Google

e del gelo è la coltivazione che da suolo fa la natura: anche senz'altro aiuto, esse renderebbero la superficie terrestre abbastanza fertile, se il suolo che formano potesse restare ove è e non fosse portato via al basso dalla pioggia e dai torrenti appena formato. Ma l'uomo porge grande aiuto in questa preparazione meccanica del suolo. Lo scopo principale della sua coltivazione è di aiutare la natura a mettere il suolo in grado di tenere leggermente ma fermamente le radici delle piante ed a permettere all'aria e all'acqua di muoversi liberamente per la terra. Anche quando concima, l'uomo ha in vista questa preparazione meccanica. Perchè il concime fa bene alla terra argillosa suddividendola e rendendola più leggera e più aperta non meno che arricchendola meccanicamente; laddove ai suoli sabbiosi dà quella compattezza che è tanto necessaria, e li aiuta, meccanicamente non meno che chimicamente, a tenere i materiali alimentari per le piante che, altrimenti, sarebbero presto portati via dall'acqua.

Chimicamente, il suolo deve possedere gli elementi inorganici che la pianta richiede in forma per quella assimilabile. La maggior parte della massa della pianta è costituita dai cosidetti « composti organici », composti cioè di carbonio, essenzialmente, con ossigeno, idrogeno e azoto (1); e di questi la maggior parte è dall'aria e dall'acqua che la pianta l'ottiene. Soltanto una piccola frazione della massa d'una pianta (qualcosa come un ventesimo, in media) consiste in materie minerali, che essa non può trarre che dal suolo. Se il suolo è ben provvisto per altri rispetti e meccanicamente in buone condizioni, ma manca della piccola quantità di acido fosforico, potassa, calce o altro alimento minerale di che la pianta bisogna, allora c'è modo di fare un gran cambiamento con piccolo lavoro. Si può convertire un terreno sterile in fertilissimo, aggiungendo una piccola quantità di quelle cose appunto che sono necessarie, usando nella maggior parte dei casi o la calce in qualcuna delle sue tante forme, o quei concimi artificiali che la scienza chimica moderna ha provveduto in grande varietà (2).

---

(1) Sono chiamati organici non perchè siano realmente organizzati, ma perchè si trovano negli organismi vegetali ed animali, e perchè un tempo i chimici credevano che nessuno di essi potesse ottenersi senza un processo di sviluppo organico. Ma Liebig mostrò che era un errore supporre che le piante possano assorbire materia organizzata. La materia deve divenire inorganica avanti di poter essere alimento per le piante.

(2) Inoltre, questi concimi speciali rivestono la massima importanza per offrire, a nutrimento delle piante, speciali sostanze minerali sottratte al suolo dai prodotti animali e vegetali, che sono venduti separatamente dal terreno. È vero che sovente il suolo medesimo contiene grosso provviste « inerti » di molte di queste cose. Esse sono inerti perchè non si trovano in tale condizione chimica e meccanica che la pianta possa consumarle. A metterle in tale condizione e renderle nutrimento « attivo », si richiede che siano bene elaborate dall'ossigeno e dal gaz o acido carbonico. Questo si può compiere mediante una conveniente arazione costringendo il sottosuolo a cedere le proprie provvigioni di nutrimenti inerti, dato che ne abbia; ed in tal caso la terra

Digitized by Google

112. — Facoltà dell'uomo di alterare il carattere del suolo. — Con tutti questi mezzi la fertilità del suolo può essere messa sotto il controllo dell'uomo. Egli può, con sufficiente lavoro, far che quasi ogni terreno porti grandi raccolti. Egli può preparare il suolo meccanicamente e chimicamente per qualunque raccolto intenda poi coltivare, può adattare i raccolti alla natura del suolo e l'uno all'altro scegliendo una rotazione per cui ogni coltivazione lasci la terra in tale stato e in tale stagione dell'anno, che detta terra si possa ridurre facilmente e senza perdita di tempo a terreno conveniente pel raccolto seguente (1). Egli può anche alterare in modo permanente la natura del terreno con lavori di drenaggio o mescolandolo con altro terreno, che supplirà alle sue deficienze (2).

---

può essere tenuta fertile con un pochissimo concorso di concimi speciali, specie se degli elementi perduti riceve un compenso generale nella forma di letame.

Il letame contiene tutte le sostanze necessarie alla vita della pianta, ma in proporzioni disuguali. Esso ha il vantaggio di aiutare la distribuzione, sopra tutto il suolo, di piccole particelle di ogni elemento di cui la pianta abbisogna; ogni radicetta che sia in contatto con le feccie vegetali, trova pronto quanto le abbisogna; nulla manca.

Ma il letame consiste specialmente in composti organici che la pianta potrebbe in caso di necessità prendere dall'atmosfera. Ma i composti organici nel letame ed in altre feccie vegetali che si trovano nel suolo, sono molto utili anche per questo, chè elaborano il cibo minerale inerte per le piante e ne tengono pronte le provvigioni necessarie. Alcune coltivazioni assorbono una quantità eccezionalmente grande di certi minerali, e può accadere che questi non ritornino a concimare quel suolo speciale da cui furono tolti.

Il nostro uso moderno di mandare nell'acqua le sostanze delle fogne rende più necessario di prima l'uso dei concimi artificiali.

(1) La base della maggior parte delle rotazioni moderne inglesi è il sistema di Norfolk, che fu adattato dal signor Coke (Lord Leicester) per mettere i terreni leggeri e, come suol dirsi « poveri », in condizione di sopportare buone piantagioni di frumento. Secondo questo sistema, la prima piantagione è di rape; esse non vogliono esser seminate prima di maggio o giugno, e quindi l'inverno e la primavera che seguono al raccolto di grano, con cui si chiude la rotazione precedente, si possono impiegare a lavorare, pulire, concimare il suolo. Nella primavera del secondo anno si seminano insieme l'orzo e il trifoglio; nel terzo anno il trifoglio è consumato, e la terra può essere arata in tempo per la seminagione autunnale del grano, il quale trova il suolo rinforzato meccanicamente dalle radici del trifoglio, e migliorato chimicamente dall'azoto che quelle ardite esploratrici hanno portato su dal sottosuolo. Su questi schemi furono adattati innumerevoli metodi di rotazione ai vari terreni e alle varie condizioni agricole; alcune di queste rotazioni si estendono a sei o sette anni. Presentemente si assiste a tentativi che lasciano sperare di supplire i concimi artificiali chimici con « concimi batterici »; ossia propagando artificialmente batterî dei quali s'è scoperto che traggono azoto dall'aria e l'accumulano nei nodetti delle radici delle piante leguminose.

(2) Fino ad ora ciò si è fatto soltanto su piccola scala; il gesso e la calce, l'argilla e la marna furono sparse assai poco sui campi; raramente si è formato un suolo completamente nuovo, tranne che nei giardini ed in altri luoghi favoriti. Ma è possibile, ed anche probabile, come taluno ritiene, che in un'epoca futura gli agenti meccanici adoperati nella costruzione di ferrovie ed in altri grandi lavori fatti sulla terra, possano essere largamente adoperati a creare terreni ricchi, mischiando insieme due terreni poveri che abbiano difetti opposti.

Digitized by Google

Tutti questi cambiamenti, è presumibile, saranno compiuti più intensamente e completamente nel futuro che nel passato. Ma anche ora la maggior parte del suolo nei paesi vecchi deve molto del suo carattere alla azione umana: tutto quello che giace proprio al disotto della superficie ha in sè un grande elemento di capitale, il prodotto del lavoro passato dell'uomo: le proprietà inerenti o indistruttibili del suolo, i doni liberi della natura, sono stati largamente modificati, in parte sottratti e in parte aggiunti per opera di molte generazioni umane.

Ma diversamente stanno le cose per ciò che si trova al di sopra della superficie. Ad ogni acro è assegnato dalla natura un reddito annuo di calore e di luce, di aria e di umidità, e su queste cose l'uomo non ha che scarso potere. Egli può bensì modificare un poco il clima con estesi lavori di drenaggio, o piantando boschi, o abbattendoli: ma in complesso l'azione del sole e del vento e della pioggia è un contingente annuo fissato dalla natura per ogni pezzo di terra. La proprietà del suolo dà il possesso di questo contingente e anche lo spazio necessario alla vita e alla azione dei vegetali e degli animali: spazio sul cui valore influisce molto la posizione geografica.

Possiamo dunque continuare ad usare la distinzione ordinaria fra le proprietà originarie o inerenti, che la terra deriva dalla natura, e le proprietà artificiali ch'essa deve alla azione umana, purchè teniamo presente che le prime comprendono le relazioni di spazio del terreno in questione e l'annuità di luce solare e aria e pioggia datagli dalla natura; e che in molti casi son queste le più importanti delle proprietà inerenti al suolo. È principalmente da esse che la proprietà del terreno agricolo trae il suo particolare significato e la Teoria della Rendita il suo carattere speciale (1).

(1) La tabella seguente, tolta dalla citata *Memoir of the Royal Agricultural Society*, indica gl'investimenti di capitale per ogni acro in quattro tenuto tipiche inglesi.

	Valore totale	Costo delle costruzioni agrarie e delle dimore pei lavoranti	Recinti e strade locali	Drenaggio	Valore del suolo nella sua condizione naturale	Capitale del fittaiuolo	Rendita
	L. s.	L. s.	L. s. d.	L. s.	L. s. d.	L. s.	L. s
Cascina.	75 0	12 15	2 10 0	5 0	54 15 0	12 0	2 10
Misto arabile e pascolo . . .	45 0	8 0	2 0 0	0 0	35 0 0	12 0	1 10
Id. in montagna	30 0	6 7	1 0 0	0 0	22 13 0	10 0	1 0
Pascolo.	94 10	7 0	1 13 4	0 0	85 16 8	12 0	3 3

Ma il ribasso di tutti i valori agricoli che era cominciato prima del 1878, quando la Memoria fu scritta, è continuato a gradi sempre maggiori dopo quell'epoca, e vi sono

Digitized by Google

113. — In certi casi le qualità originarie contano più e le artificiali meno che in altri. In ogni caso, presto o tardi, il maggior reddito che viene ad una quantità aggiuntiva di capitale e di lavoro diminuisce. — Ma la questione della misura in cui la fertilità di un terreno qualsiasi è dovuta alle proprietà originarie dategli dalla natura e della misura in cui è dovuta alle modificazioni portatevi dall'uomo, non può discutersi in modo completo se non si tien conto della specie di prodotto che si coltiva sul terreno. L'agente umano può far più per promuovere lo sviluppo di certe piantagioni che per altre. Da un lato della scala vi sono gli alberi da foresta: una quercia piantata bene e con abbondanza di spazio, assai poco ha da guadagnare dall'opera dell'uomo: non v'è modo di applicarle lavoro così da ottenere un reddito considerevole. Presso a poco lo stesso può dirsi dell'erba in certe ricche vallate fluviali dotate di fertile terreno e di un buon drenaggio naturale e in Inghilterra molta parte del suolo più ricco (che dà una rendita di 6 sterline per acro e più) darebbe, se la natura non fosse aiutata, un reddito quasi uguale a quello che dà ora. Viene poi la terra che, sebbene non così ricca, è pure tenuta a pascolo permanente; e poi viene la terra arabile in cui l'uomo, per la seminagione, non si affida alla natura, ma prepara per ogni coltivazione un letto che si convenga ai suoi bisogni speciali, semina egli stesso ed estirpa i rivali del seme. I semi che egli sparge sono scelti per la loro proprietà di maturare rapidamente e sviluppar pienamente appunto quelle parti che più sono utili per lui; e sebbene l'abitudine di fare questa selezione non sia che assai moderna ed anche ora sia lungi dall'esser generale, pure l'opera continuata di migliaia di anni ha dato all'uomo piante le quali non hanno che ben poca rassomiglianza coi loro selvatici progenitori. Infine, le specie di prodotto che più debbono al lavoro ed alla cura dell'uomo sono le specie più scelte di frutta, fiori e vegetali e di animali, particolarmente quelle che si usano per migliorare le razze. Perchè, mentre la natura abbando-

---

molti i quali credono che l'aumento del valore del suolo in Inghilterra durante la generazione passata non sia che un semplice reddito dato al capitale investito in miglioramenti permanenti; pensano cioè che non vi sia stato alcun aumento nel valore reale delle proprietà originarie del suolo per iscopi agricoli.

Il signor Leroy-Beaulieu (*Repartition des Richesses*, cap. II), sostiene che questo sia avvenuto almeno nel Belgio e nella Francia; ed il signor Pell (vedi un articolo su *The Making of the Land of England* nel vol. XXIII del *Journal of the Royal Agricolture Society*), sostiene una opinione consimile riguardo all'Inghilterra, con alcuni esempi statistici istruttivi. Il valore dei terreni negli Stati Uniti fu nel 1860 di dollari 6.645.000.000; esso crebbe nel 1870 a dollari 7.500.000.000 (in oro) e nel 1880 a dollari 10.197.000.000. Ma, come osserva il generale Walker (*Tenth Census*, vol. VII, pag. 23), « è una caratteristica comune di tutte le inflazioni monetarie cartacee questa, che la proprietà fondiaria, e specialmente la proprietà rustica, assai di rado comincia a crescere così presto o continua a crescere per tanto tempo come i prezzi delle merci ». Egli perciò, tenendo conto soltanto di metà dell'aggio sull'oro, ottiene per il 1870 un valore di dollari 8.250.000.000, e così raggiunge un aumento di circa il 24 p. 100 per ognuno dei due decenni.

Digitized by Google

nata a sè stessa sceglierebbe quelle che sono più adatte a provvedere a sè medesime e alla loro procreazione, l'uomo sceglie quelle che provvederanno a lui più rapidamente le maggiori quantità delle cose di cui egli più abbisogna; e molti dei prodotti più scelti non si sosterrebbero affatto senza la cura dell'uomo.

Così dunque in diversi modi l'uomo aiuta la natura a sviluppare le varie specie di prodotti agricoli. In ogni caso egli opera sino a che il maggior *reddito* ottenuto da maggior capitale e maggior lavoro sia *diminuito* al punto da non compensarlo più per l'applicazione di esso capitale e lavoro. Appena raggiunto questo limite egli lascia che la natura faccia quasi tutto il lavoro: dove la sua parte nella produzione è grande, gli è che egli ha potuto lavorare molto senza raggiungere questo limite.

E così siamo portati a considerare la legge del reddito decrescente.

CAPITOLO III.

La fertilità del suolo (*continuazione*). La tendenza verso il reddito decrescente.

Sommario. — 114. Può darsi che la terra non sia coltivata abbastanza, e allora il reddito che viene ad una quantità addizionale di lavoro e capitale cresce sinchè si raggiunga un grado massimo, dopo di che diminuisce ancora. Sistemi più perfezionati possono permettere l'impiego profittevole di ulterior capitale e ulteriore lavoro. La legge si riferisce alla quantità del prodotto, non al valore — 115. Dose di capitale e di lavoro. Dose marginale, reddito marginale, margine di coltivazione. La dose marginale non è necessariamente l'ultima in ordine di tempo. Soprappiù di prodotto: sua relazione con la rendita. Ricardo confinò la sua attenzione alle circostanze di un vecchio paese — 116. Ogni misura di fertilità deve essere relativa al tempo e al luogo — 117. Di regola i terreni più poveri crescono di valore relativamente ai più ricchi col crescere della pressione della popolazione — 118. Ricardo disse che le terre più ricche furono coltivate prima: questo è vero nel senso in cui egli lo intendeva; ma fu frainteso da Carey, il quale raccolse esempi di nuovi colonizzatori i quali trascurarono terre che in definitiva sono divenute di grande valore — 119. Ricardo tuttavia non apprezzò abbastanza i vantaggi indiretti che una densa popolazione offre alla agricoltura — 120. Leggi del reddito per le pésche, le miniere e i terreni edilizii — 121. Nota sulla origine della legge e sul significato della frase: « Dose di capitale e di lavoro ».

114. — Può darsi che la terra non sia coltivata abbastanza, e allora il reddito che viene ad una quantità addizionale di lavoro e capitale cresce sinchè si raggiunga un grado massimo, dopo di che diminuisce ancora. Sistemi più perfezionati possono permettere l'impiego profittevole di ulterior capitale e ulteriore lavoro. La legge si riferisce alla quantità del prodotto, non al valore. — *La legge o affermazione della tendenza verso il reddito decrescente* può provvisoriamente enunciarsi così:

Un aumento del capitale e del lavoro applicato nella coltivazione della terra *in generale* non determina un aumento proporzionale della quantità di prodotto ottenuto, ma inferiore, a meno che non càpiti a coincidere con un perfezionamento nei sistemi agricoli.

Digitized by Google

La storia e la osservazione c'insegnano che ogni agricoltore, in ogni tempo e clima, desidera avere a propria disposizione molta terra, e quando non può averla gratuitamente se la paga, se ne ha i mezzi. Se egli ritenesse di potere ottenere risultati ugualmente buoni applicando tutto il proprio capitale e il proprio lavoro ad un piccolissimo pezzo di terra, non spenderebbe che un prezzo assai piccolo.

Quando si può avere per nulla del suolo che non ha bisogno di essere disboscato, ognuno utilizza esattamente quella quantità che, secondo la sua opinione, darà il massimo reddito al suo capitale e al suo lavoro; e la sua coltivazione è *estensiva*, non *intensiva*. Egli non mira ad ottenere molti *bushels* di cereale da ogni singolo acre, perchè allora non coltiverebbe che pochi acri. Il suo scopo è di ottenere il maggior raccolto possibile con una data spesa di semi e di lavoro; e perciò semina il maggior numero di acri che gli riesce di sottoporre ad una leggera coltivazione. Naturalmente può darsi che egli vada troppo oltre, che sparga il suo lavoro su un'area così larga che ci guadagnerebbe concentrando capitale e lavoro su uno spazio più piccolo; e in queste circostanze, se egli potesse avere a propria disposizione maggior capitale e maggior lavoro, così da poterne applicare di più a ciascun acre, la terra gli darebbe un *reddito crescente* e cioè il reddito sarebbe aumentato di una quantità proporzionalmente superiore a quella che essa terra frutta con la spesa presente. Ma se il nostro uomo ha fatto i suoi calcoli giustamente, usa la quantità di terreno che gli darà il reddito massimo; e ci perderebbe concentrando capitale e lavoro in un'area più ristretta. Se avesse a propria disposizione maggior capitale e lavoro e dovesse applicarne maggior quantità alla terra che ha ora, ci guadagnerebbe meno che se si procurasse nuova terra; avrebbe un *reddito decrescente*, e cioè un reddito aggiuntivo minore, in proporzione di quello che ottiene dall'ultima applicazione di terra e di lavoro che fa ora, purchè, naturalmente, non avvenga nel frattempo alcun perfezionamento sensibile nella sua abilità agricola. Col crescere dei figli, essi avranno più capitale e più lavoro da applicare al suolo, e per non avere un reddito decrescente dovranno coltivare altra terra. Può darsi però che, frattanto, tutta la terra circostante sia già occupata, e allora, per averne, essi dovranno o comperarla, o pagare una rendita per poterla usare, o emigrare là ove si possa avere terra per nulla.

Questa tendenza verso un reddito decrescente, fu la causa per cui Abramo si separò da Lot (1), e fu causa della maggior parte delle migrazioni di cui ci parla la storia. E dovunque c'è gran richiesta del diritto di coltivare il suolo, possiamo esser certi che la tendenza verso un reddito decrescente è in piena azione. Se non fosse questa tendenza, ogni coltivatore potrebbe risparmiarsi quasi tutto il suo fitto rinunziando a tutta la sua terra tranne un piccolo pezzo e dedicando a questo tutto il suo capitale e

(1) « E la terra non potea capirli, abitando eglino insieme: perocchè avevano molte facoltà, e non potevano stare in un medesimo luogo ». *Genesi*, XIII, 6.

Digitized by Google

tutto il suo lavoro. Se tutto il capitale e il lavoro che egli dedicherebbe in tal caso a quel pezzo dessero un reddito proporzionatamente uguale a quello del capitale e del lavoro che vi dedica ora, egli otterrebbe da quel pezzo un prodotto uguale a quello che trae ora da tutto il terreno, e farebbe il guadagno netto di tutto il suo fitto, meno il fitto del piccolo pezzo conservato.

Può ammettersi che spesso i coltivatori sono indotti dalla propria ambizione a prendere più terra di quanta ne possano convenientemente coltivare; ed effettivamente quasi tutte le grandi autorità in agricoltura, da Arturo Young in poi, parlarono contro questo errore. Ma quando essi dicono ad un coltivatore che ci guadagnerebbe applicando il suo capitale e il suo lavoro ad un'area più piccola, non vogliono dire necessariamente che egli avrebbe un maggior prodotto complessivo. Basta, perchè essi abbiano ragione, che il risparmio di fitto sia più che un compenso di ogni probabile diminuzione dei redditi totali che si ottenevano dalla terra. Se un agricoltore paga come fitto un terzo del suo prodotto, ci guadagnerebbe concentrando il suo capitale e il suo lavoro su minore estensione di terra, purchè il maggior capitale e lavoro applicato a ciascun acro diano un reddito in proporzione un po' superiore ai tre quarti di quello che egli otteneva dalla sua spesa precedente.

Inoltre, può ammettersi che, anche in un paese progredito come è l'Inghilterra, molta terra sia così inabilmente coltivata, che sarebbe possibile farle rendere più del doppio del suo prodotto totale presente se le fossero applicati abilmente un doppio lavoro e un doppio capitale. Molto probabilmente hanno ragione coloro i quali sostengono che se tutti gli agricoltori inglesi fossero abili, savî ed energici come i migliori, potrebbero applicare con profitto un capitale e un lavoro doppî di quelli che si applicano ora. Supponendo che il fitto sia un quarto del prodotto, essi potrebbero ottenere sette quintali di prodotto per ogni quattro che ne ottengono ora, ed è concepibile che con metodi ancor più perfezionati potrebbero ottenere otto quintali od anche più. Ma questo non prova che, *così come stanno ora le cose*, altro capitale ed altro lavoro potrebbero ottenere dalla terra un reddito crescente. Il fatto è che, prendendo gli agricoltori così come sono, con l'abilità e l'energia che effettivamente hanno, una osservazione generale mostra che essi non si aprono una scorciatoia verso la ricchezza rinunziando ad una gran parte della loro terra, concentrando tutto il loro capitale e il loro lavoro nel resto e risparmiandosi il fitto di tutto il suolo, tranne quello che è conservato. E la ragione per cui non possono far questo è detta nella legge del reddito decrescente.

È importante rammentare che il reddito del capitale e del lavoro di cui la legge parla, è misurato dalla *quantità* del prodotto ottenuto, indipendentemente da ogni variazione che può intervenire nel frattempo nel *prezzo* del prodotto; come potrebbe occorrere, per esempio, se si costruisse una ferrovia nuova nelle vicinanze, o se si costituisse lì vicino una nuova popolazione cittadina. Tali variazioni saranno di importanza vitale quando ver-

Digitized by Google

remo a trarre illazioni dalla legge del reddito decrescente, e particolarmente quando discuteremo la pressione esercitata dal crescere della popolazione sui mezzi di sussistenza; ma non hanno rapporto con la legge per sè stessa, la quale ha a che fare non col valore, ma soltanto colla quantità del prodotto ottenuto.

Ora possiamo esporre distintamente le restrizioni che erano implicate nelle parole « in generale » usate nella nostra espressione provvisoria della legge. La legge è una affermazione di una tendenza che può bensì essere frenata per un certo tempo da perfezionamenti nelle arti della produzione, e dallo sviluppo conveniente di tutte le potenzialità del suolo, ma che alla fine deve divenire irresistibile se la domanda del prodotto cresce illimitatamente. Dunque la nostra affermazione finale della tendenza può dividersi in due parti, così:

Sebbene un perfezionamento nell'arte agricola possa elevare il saggio del reddito che la terra generalmente concede ad ogni data quantità di capitale e di lavoro: e sebbene il capitale e il lavoro già applicati ad un pezzo di terra possano essere così inadeguati allo sviluppo di tutte le potenzialità del suolo, che qualche altra spesa su detto suolo, anche coi sistemi agricoli esistenti, darebbe un reddito più che proporzionale; pure queste condizioni sono rare in un vecchio paese: e, tranne che quando esse esistono, l'applicazione di nuovo capitale e nuovo lavoro alla terra aggiungerà al prodotto ottenuto quantità meno che proporzionali, a meno che non cresca nel frattempo la abilità del coltivatore individuale. In secondo luogo, quali che possano essere i progressi avvenire dei metodi agricoli, un aumento continuo nell'applicazione di capitale e lavoro alla terra deve alla fine determinare una diminuzione del maggior prodotto che può ottenersi da una data quantità aggiuntiva di capitale e di lavoro.

115. — Dose di capitale e di lavoro. Dose marginale, reddito marginale, margine di coltivazione. La dose marginale non è necessariamente l'ultima in ordine di tempo. Soprappiù di prodotto: sua relazione con la rendita. Ricardo confinò la sua attenzione alle circostanze di un vecchio paese. — Facendo uso di un termine suggerito da Giacomo Mill, possiamo considerare il capitale e il lavoro applicati al suolo come consistenti in *dosi* (1) uguali successive. Secondo che vedemmo, il reddito che viene alle primissime dosi può essere piccolo, e un maggior numero di dosi può ottenere un reddito proporzionalmente maggiore; il reddito alle dosi successive può anche, in casi eccezionali, crescere e diminuire alternativamente. Ma la nostra legge afferma che prima o poi (sempre supponendo che non avvenga nel frattempo modificazione di sorta nei metodi agrari), si raggiungerà un punto, oltre il quale ogni dose successiva otterrà un reddito proporzionalmente inferiore a quello delle dosi precedenti.

(1) Alcune difficoltà nell'interpretazione di questo termine sono considerate in una nota alla fine del capitolo.

Digitized by Google

La dose che rimunera appena esattamente il coltivatore può chiamarsi *dose marginale*, e il reddito che le viene *reddito marginale*. Se avviene che nelle vicinanze si trovi della terra la quale sia coltivata, ma ricompensi appena esattamente le spese, possiamo supporre che quella dose sia applicata a questa terra. Allora possiamo dire che la dose applicatale è applicata alla terra sul *margine di coltivazione*, e questo modo di parlare ha il vantaggio della semplicità. Ma non è necessario pel ragionamento supporre che tale terra esista: quello su cui occorre fissare la nostra mente è il reddito che viene alla dose marginale, sia essa applicata ad una terra povera o ricca — non importa: — ciò che è necessario è che essa sia quell'ultima dose che può essere applicata con profitto a quella terra (1).

Quando parliamo della dose marginale, o dell'« ultima » dose applicata alla terra, non intendiamo l'ultima rispetto al tempo, bensì quella dose che è sul margine della spesa profittevole; vale a dire che è applicata così da dare appena i redditi ordinari al capitale e al lavoro dell'agricoltore, senza concedere alcun soprappiù. Per prendere un esempio concreto, possiamo supporre che un contadino vada considerando se debba mandare ancora una volta gli zappatori su un campo; e, dopo un po' di esitazione, decida che vale la pena, ma proprio esattamente la pena di farlo. La dose di capitale e di lavoro spesa in ciò è allora l'ultima dose nel senso che prendiamo noi ora, sebbene vi siano molte altre dosi ancora da applicare nel mietere il raccolto. Naturalmente il reddito che viene a questa ultima dose non può essere separato dagli altri; ma noi ascriviamo ad esso quella parte del prodotto che noi crediamo non sarebbe stata prodotta se il coltivatore avesse deciso di non mandare più zappatori (2).

(1) Ricardo ben lo sapeva, sebbene non vi abbia insistito abbastanza. Quegli oppositori della sua dottrina, i quali hanno supposto che essa non abbia applicazione nei luoghi in cui tutto il suolo offre una rendita, hanno travisato la natura della sua tesi.

(2) Una illustrazione tratta da esperienze registrate può aiutare a chiarire maggiormente il concetto del reddito di una dose marginale di capitale e di lavoro. La Stazione sperimentale dell'Arkansas (vedi *The Times*, 18 novembre 1889) riferì che quattro pezzi di terreno di un acro ciascuno furono coltivati in modo perfettamente identico tranne che nell'aratura e nella zappatura, con i seguenti risultati:

Pezzo di terreno	COLTIVAZIONE	Numero di bushels tratti dal raccolto di ogni anno
1	Arato una volta sola	16
2	Arato una volta ed erpicato una volta	18 ½
3	Arato due volte ed erpicato una volta	21 ⅔
4	Arato due volte ed erpicato due volte	23 ¼

Ciò mostrerebbe che la dose di capitale e di lavoro che fu applicata per zappare una seconda volta un acro che già era stato arato due volte, diede un reddito di

Digitized by Google

Siccome il reddito della dose sul margine di coltivazione rimunera esattamente il coltivatore, ne segue che questi sarà esattamente rimunerato per il complesso del suo capitale e lavoro da tante volte il reddito marginale, quante sono le dosi che egli ha applicato in tutto. Quanto egli riceve oltre a questo è il *soprappiù di prodotto* del suolo. Questo soprappiù è trattenuto dal coltivatore, se è egli stesso proprietario della terra (1).

(Questo soprappiù di prodotto può, in certe condizioni, divenire il fitto che il proprietario della terra può esigere dal fittavolo pel suo uso. Ma, come vedremo poi, la rendita intera di un podere in un vecchio paese è costituita da tre elementi: il primo dovuto al valore del suolo quale fu fatto dalla natura; il secondo ai miglioramenti fatti dall'uomo; e il terzo, che è spesso il più importante di tutti, allo sviluppo di una ricca e densa popolazione, e a facilità di comunicazioni, grazie a pubbliche strade, ferrovie, ecc.).

In un vecchio paese, raramente è possibile scoprire quale fosse lo stato originario della terra avanti che fosse coltivata per la prima volta. I risultati di certa parte del lavoro umano sono, bene o male, fissati nella terra; essi non possono distinguersi dai risultati dell'opera della natura, ma devono essere messi insieme con essi. La linea di divisione tra l'opera della natura e l'opera dell'uomo è scancellata, e deve essere tracciata più

---

bushels $1\ ^{7}/_{12}$; e se il valore di questi bushels, tenuto conto delle spese per la mietitura, ecc., rimpiazzò *esattamente* quella dose con profitti perfettamente corrispondenti, allora quella era una dose *marginale*, ancorchè non fosse l'ultima in ordine di tempo, perchè quello impiegate per la mietitura debbono essere state fatte dopo.

(1) Cerchiamo un'illustrazione grafica. Se in un dato campo si spendesse un capitale di 50 sterline, se ne trarrebbe un certa quantità di prodotto; se vi si spendessero 51 sterline, si avrebbe una certa quantità maggiore di prodotto. La differenza tra queste due quantità si può considerare come il prodotto dovuto alla cinquantunesima sterlina; e se supponiamo che il capitale sia stato impiegato in dosi successive di una sterlina ciascuna, possiamo dire che questa differenza è il prodotto dovuto alla cinquantunesima dose. Siano rappresentate ordinatamente le dosi mediante segmenti uguali e successivi sulla linea *OD*. Dal segmento di questa linea, che rappresenta la 51ª dose *M*, si tiri una linea *MP*, perpendicolare ad *OD*, con uno spessore pari alla lunghezza del segmento rappresentante la 51ª dose ed in modo che la lunghezza sua rappresenti la quantità del prodotto dovuto alla 51ª dose. Supponiamo che ciò siasi fatto per ogni singolo segmento, sino a quello corrispondente all'ultima dose il cui impiego sul suolo torna profittevole. Sia quest'ultima dose la 110ª in *D*, e sia *DC* il reddito corrispondente che rimunera appena ed esattamente l'agricoltore. Le estremità di tutte queste linee saranno in una curva *APC*. Il prodotto lordo sarà rappresentato dalla somma di queste linee, e cioè, essendo ciascuna uguale in larghezza al segmento da cui parte, dall'area totale *ODCA*. Si tiri *CGH* parallela a *DO* e tagliante *PM* in *G*: *MG* è allora uguale a *CD*; e poichè *DC* è l'esatta retribuzione di una dose, *MG* sarà l'esatta rimunerazione di un'altra; e così dicasi per tutte le porzioni delle linee grosse verticali tagliate tra *OD* e *HC*. Perciò la somma di queste, cioè l'area *ODCH*, rappresenta la parte del prodotto richiesta per rimunerare l'agricoltore, mentre l'area rimanente *AHGCPA* è il soprappiù di produzione, il quale in certe condizioni diviene la rendita.

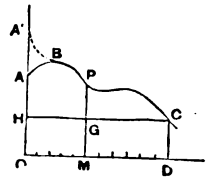

Fig. 11.

Digitized by Google

o meno arbitrariamente. Ma per la maggior parte degli scopi il meglio è considerare le prime difficoltà di far fronte alla natura come bene superate prima di cominciare a considerare la coltivazione dell'agricoltore. In tal modo i redditi che contiamo come spettanti alle prime dosi di capitale e lavoro sono in generale addirittura i più grandi, e la tendenza del reddito a decrescere si palesa subito. Tenendo presente principalmente l'agricoltura inglese, possiamo ben prendere questo, come fece Ricardo, quale caso tipico (1).

116. — Ogni misura di fertilità deve essere relativa al tempo e al luogo. — Cerchiamo da che dipenda il *saggio* di diminuzione o di aumento dei redditi che vengono a dosi successive di capitale e lavoro. Abbiamo veduto che vi sono grandi variazioni nella parte del prodotto che l'uomo può pretendere come risultato addizionale del proprio lavoro su quello che la natura avrebbe prodotto senza il concorso dell'opera umana; e abbiamo veduto che la parte dell'uomo è molto maggiore per certe coltivazioni e per certi suoli e per certi sistemi di coltivazione che per altri. Così, generalmente parlando, cresce quando passiamo dalla foresta alla terra pastorizia, dal terreno pastorizio a quello arabile, e da questo al terreno da vangare; e ciò perchè il saggio della diminuzione del reddito è di regola massimo nelle foreste, alquanto minore nella pastura, minore ancora nella terra arabile e minimo nella terra da vangare.

---

(1) Cioè possiamo sostituire nella fig. 11 la linea punteggiata BA' alla linea BA, e considerare $A'BP'C$ come la curva tipica del reddito ottenuto dal capitale e dal lavoro applicati nell'agricoltura inglese. Senza dubbio i raccolti di grano e qualche altro raccolto annuale non si possono ottenere senza una considerevole quantità di lavoro. Ma le erbe che crescono da sè e si seminano da sè, daranno un buon reddito consistente in animali selvatici, senza che quasi si richieda alcun lavoro.

Si è già avvertito (Libro III, Cap. III, § 1), come la legge del reddito decrescente abbia una stretta analogia con la legge della domanda. Il reddito che la terra dà ad una dose di capitale e di lavoro, si può considerare come il prezzo che essa offre per quella dose. Il reddito della terra al capitale ed al lavoro è, per così dire, la sua domanda effettiva di quel capitale e di quel lavoro; il reddito che offre per ogni dose è il suo prezzo di domanda di quella dose, e la lista dei redditi che darà per le varie dosi successive si può considerare come la sua lista di domanda; ma per evitare confusione la chiameremo « Lista del reddito ». Corrispondente al caso della terra è quello di un uomo che può esser disposto a pagare tutta la carta che coprirebbe interamente i muri della sua stanza ad un prezzo proporzionatamente maggiore di quello che pagherebbe per una quantità di carta che coprisse solo la metà della stanza; ed allora la sua lista di domanda indicherebbe ad un certo punto un aumento anzichè una diminuzione del prezzo di domanda per una quantità maggiore. Ma nella domanda complessiva di molti individui queste disuguaglianze si distruggono a vicenda, cosicchè la lista di domanda totale di un gruppo di persone mostra sempre un prezzo di domanda che diminuisce continuamente ad ogni aumento della quantità offerta. Nello stesso modo, aggruppando insieme molti pezzi di terreno, potremmo ottenere una lista di reddito che indicherebbe una diminuzione costante per ogni aumento del capitale e del lavoro impiegati. Ma nel caso delle porzioni di terreno è più facile che nel caso delle persone accertare le variazioni di una domanda singola, ed in certo modo è anche più importante tenerne conto. Per questo motivo la nostra lista tipica del reddito non è tracciata in guisa da mostrare una diminuzione di reddito uniforme e costante come fa il prezzo di domanda rappresentato dalla nostra lista tipica della domanda.

Digitized by Google

Non vi è una misura assoluta della ricchezza o fertilità del suolo. Anche se non avvenga modificazione di sorta nelle arti della produzione, un semplice aumento della domanda di prodotto può invertire l'ordine in cui si dispongono due pezzi adiacenti di terra riguardo alla prosperità. L'uno, che dà il prodotto minore quando entrambi sono incolti o quando in entrambi la coltivazione è ugualmente leggera, può sorpassare l'altro e divenire il più fertile ove entrambi siano coltivati a fondo ugualmente. In altre parole, molte di quelle terre che sono le meno fertili allorchè la coltivazione è puramente estensiva, diventano tra le più fertili quando la coltivazione è intensiva. Può darsi, per esempio, che un terreno pastorizio con un drenaggio naturale, dia un reddito proporzionatamente grande ad una piccolissima spesa di capitale e di lavoro, ma un reddito rapidamente decrescente a spese ulteriori: col crescere della popolazione, può darsi che a grado a grado diventi conveniente eliminare un poco della pastura e introdurre una coltivazione mista di radici, grani e erbe; e allora il reddito che viene ad ulteriori dosi di capitale e lavoro può diminuire meno rapidamente (1).

Altri terreni costituiscono misere pasture, ma daranno redditi più o meno generosi ad una grande quantità di capitale e di lavoro applicata nell'ararli e concimarli; i loro redditi alle prime dosi non sono molto alti, ma diminuiscono lentamente (2).

Altri terreni poi sono paludosi. Possono, come avvenne per le paludi dell'Inghilterra orientale, produrre poco più che giunchi e uccelli palustri. Ovvero, come avviene in molte regioni tropicali, specie nel continente americano, possono essere prolifici di vegetazione, ma così infetti dalla malaria da essere difficile per l'uomo viverci e più ancora lavorarvi. In tali casi, i redditi al capitale e al lavoro sono piccoli dal principio, ma col progredire del drenaggio crescono; dopo, forse, tornano ancora a diminuire (3). Ma una

---

(1) Questo caso è illustrato dalla figura 12; poichè quando il prodotto è cresciuto in valore reale, nella proporzione di *OH'* od *OH* (cosicchè la quantità necessaria a rimunerare l'agricoltore per una dose di capitale e di lavoro sia discesa da *OH* a *OH'*) il soprappiù di produzione sale soltanto ad *AH'C'*, che non è molto maggiore della quantità precedente *AHC*.

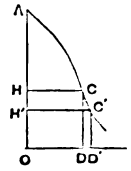

Fig. 12.

(2) Questo caso è rappresentato nella fig. 13, dove un cambiamento simile nel prezzo del prodotto rende il nuovo soprappiù di produzione *AH'C'* quasi triplo del soprappiù precedente *AHC*.

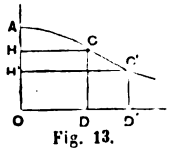

Fig. 13.

(3) Questo caso è rappresentato dalla figura 14. Le prime dosi di capitale e di lavoro applicate al suolo dànno un reddito così meschino, che non sarebbe conveniente impiegarvele se non si intendesse di condurre più innanzi la coltivazione. Ma le dosi successive dànno un reddito crescente che raggiunge un limite massimo in *P*, e poi diminuisce. Se il prezzo a cui il prodotto si potrà vendere è così basso che la quantità necessaria a rimunerare l'agricoltore per una

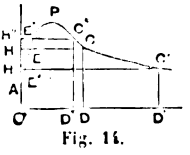

Fig. 14.

Digitized by Google

volta fatte migliorie di quel genere, il capitale investito nel suolo non può essere rimosso; la storia iniziale della coltivazione non si ripete e il prodotto che viene ad ulteriori applicazioni di capitale e lavoro mostra una tendenza verso il reddito decrescente (1).

Mutamenti simili, sebbene meno proficui, possono avvenire in un suolo già ben coltivato. Per esempio, senza essere paludoso, può darsi che esso abbia bisogno di un po' di drenaggio che ne porti via l'acqua stagnante e permetta ad acqua ed aria nuova di circolarvi. Oppure può avvenire che il sottosuolo sia naturalmente più ricco del suolo che si trova alla superficie; o che anche, senza essere ricco per sè stesso, abbia appunto quelle proprietà di cui il suolo alla superficie è deficiente; e allora un buon sistema di aratura profonda a vapore può cambiare in modo permanente il carattere della terra.

Onde noi non siamo obbligati a supporre che il reddito che va a dosi aggiuntive di capitale e lavoro, una volta che ha cominciato a diminuire, continui nella diminuzione. Si è sempre inteso che dei perfezionamenti nelle arti della produzione possono elevare in modo generale il reddito ottenibile da qualsiasi quantità di capitale e lavoro; ma non è questo che s'intende qui. Qui si tratta di questo: che, indipendentemente da qualsiasi aumento del suo sapere, e ricorrendo soltanto a quei sistemi che da gran lunga gli sono familiari, un agricoltore che trovi capitale e lavoro addizionale a propria disposizione può talvolta ottenere un reddito crescente, anche in uno stadio avanzato della sua coltivazione. Il suo reddito può diminuire e poi crescere e poi diminuire ancora; e poi crescere di nuovo quando egli sia in grado di compiere qualche altro esteso mutamento (2).

È stato detto giustamente che, come la forza di una catena è data dal suo anello più debole, così la fertilità è limitata da quell'elemento in cui è più deficiente. Chi ha fretta, rifiuterà una catena che abbia uno o due anelli

---

dose di capitale e di lavoro sia OH'', allora la coltivazione del suolo sarà soltanto appena esattamente profittevole; poichè in tal caso la coltivazione sarà spinta fino a D'': nelle prime dosi si avrà un *deficit* rappresentato dall'area $H''AE''$; ma in quelle successive si avrà un soprappiù rappresentato dall' area $E''PC''$: e siccome queste due aree sono quasi uguali, la coltivazione del suolo fino a quel punto pagherà esattamente soltanto quel che costa. Ma se il prezzo del prodotto cresce in modo che OH sia sufficiente a rimunerare il coltivatore di una dose di capitale e di lavoro, il *deficit* delle prime dosi scenderà ad HAE, ed il soprappiù sulle dosi successive salirà ad EPC; il soprappiù netto (la vera rendita nel caso che il suolo sia preso in affitto) sarà l' eccedenza di EPC sopra HAE. Se il prezzo salisse ancora fino a che OH' fosse sufficiente a compensare il coltivatore per ogni dose di capitale e di lavoro, questo soprappiù netto salirebbe ad una grandissima quantità rappresentata dall'eccedenza di $E'PC''$ sopra $H''AE'$.

(1) In un caso simile è ben certo che le prime dosi sono sparse nel suolo; e la rendita che effettivamente si paga se la terra è data in affitto, comprenderà allora i profitti su di esse in aggiunta al soprappiù di produzione, o vera rendita così come la indicammo. Naturalmente nei diagrammi si può tener conto dei redditi dovuti al capitale del proprietario del suolo.

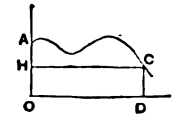

Fig. 15.

(2) Questo caso è rappresentato nella fig. 11. Ma non sono molto rari esempi più spinti, simili a quello rappresentato nella fig. 15.

Digitized by Google

deboli, per quanto forte possa essere il resto, e preferirà una catena molto meno robusta ma senza difetti: ma se v'è un grave lavoro da compiere, e si ha tempo per fare riparazioni, si accomoderà la catena più grossa, e allora la sua forza eccederà quella dell'altra. In ciò troviamo la spiegazione di molte cose che sembrano strane nella storia della agricoltura.

I primi colonizzatori in un paese nuovo generalmente evitano la terra che non si presta ad una coltivazione immediata. Essi sono spesso respinti dalla stessa lussuria della vegetazione naturale se è di una specie di cui non hanno bisogno. Non si curano di arare la terra che sia un po' dura, per quanto possa divenire ricca se lavorata a fondo. Non vogliono sapere di terra umida. Scelgono in generale un suolo leggero che possa essere lavorato facilmente col doppio aratro, e poi gettano i loro semi assai sparsi, in modo che le piante, crescendo, abbiano abbondanza di luce e aria e possano raccogliere il loro nutrimento su una vasta area.

Quando l'America fu primamente colonizzata, molte operazioni agricole, che ora sono fatte dalle macchine mosse dai cavalli, erano fatte a mano; e gli agricoltori, mentre ora hanno una forte preferenza per praterie piane, libere da ceppi e sassi, ove le macchine possano lavorare bene e senza rischio, non avevano allora grande avversione per le colline. I raccolti erano piccoli in proporzione alla superficie, ma grossi relativamente al capitale e al lavoro spesi per ottenerli.

Non possiamo dunque dire un pezzo di terra più fertile di un altro sinchè non sappiamo qualcosa intorno alla abilità e alla intraprendenza dei suoi coltivatori e la quantità di capitale e lavoro che si trova a loro disposizione, e sinchè non sappiamo se la domanda di prodotto sia tale da rendere la coltivazione intensiva profittevole con le risorse che hanno a loro disposizione. È così che, le terre più fertili saranno quelle che daranno i massimi redditi medi ad una grande spesa di capitale e lavoro; altrimenti le terre più fertili saranno quelle che dànno i redditi migliori proprio alle primissime dosi. Il termine « fertilità » non ha significato se non viene riferito alle circostanze speciali di un tempo e di un luogo particolari.

Ma anche così limitata, v'è una certa incertezza nell'uso del termine. Talora l'attenzione è diretta principalmente alla facoltà che ha la terra di dare redditi adeguati alla coltivazione intensiva e così portare un grande prodotto totale per ogni acro; talora l'attenzione è rivolta principalmente alla sua facoltà di dare un grande prodotto di soprappiù, o rendita, anche se il prodotto totale non è molto grande. Così ora in Inghilterra, la terra arabile ricca è fertilissima nel primo significato, le ricche praterie sono fertilissime nel secondo. Per molti scopi non importa quale di questi due sensi del termine si abbia in mente; nei pochi casi in cui questo importa, bisogna mettere nel contesto del discorso una clausola interpretativa (1).

---

(1) Se il prezzo del prodotto è tale che sia necessaria una quantità di esso *OH* (vedi figure 12, 13, 14) per retribuire il coltivatore di una dose di capitale e di lavoro, la coltivazione sarà condotta innanzi fino a *D*; ed il prodotto raggiunto, *AODC*, sarà

Digitized by Google

117. — Di regola i terreni più poveri crescono di valore relativamente ai più ricchi col crescer della pressione della popolazione. — Ma poi l'ordine di fertilità di suoli diversi è ancora suscettibile d'essere variato da variazioni dei metodi di coltivazione e da variazioni dei valori relativi dei diversi raccolti. Così quando, alla fine del secolo scorso, Coke mostrò come si potesse coltivare bene il frumento in suoli leggeri preparandoli col trifoglio, il valore di questi suoli crebbe relativamente a quello dei suoli argillosi, ed ora, sebbene siano ancora chiamati per vecchia consuetudine « poveri », alcuni di essi hanno un valore superiore e sono realmente più fertili di molta parte della terra che si soleva già coltivare accuratamente quanto essi erano ancora allo stato di natura.

Similmente nell'Europa centrale la domanda crescente di legno da usarsi come combustibile o per costruzioni ha elevato il valore delle coste montane coperte di pini in confronto a quasi ogni altra specie di terreno. Ma in Inghilterra questo aumento di valore è stato impedito dalla sostituzione del carbone al legno come combustibile e del ferro al legno come materiale per le costruzioni marittime, e infine dalle facilità speciali che ha l'Inghilterra per importare il legno. Ancora, la coltivazione del riso e della juta spesso dà un valore molto alto a terre che sono troppo coperte d'acqua per portare la maggior parte degli altri raccolti. Dalla abrogazione delle leggi sui cereali, i prezzi della carne e dei prodotti delle cascine sono cresciuti in Inghilterra, relativamente a quelli dei cereali. Il valore dei terreni arabili atti a produrre ricchi raccolti di foraggi in rotazione coi cereali è cresciuto relativamente a quello dei freddi terreni argillosi; e le pasture permanenti si son riavute di una parte della grande diminuzione del loro valore in confronto a quello del terreno arabile, dovuta all'aumento della popolazione (1).

Indipendentemente da qualsiasi variazione della adattabilità dei raccolti e metodi di coltivazione prevalenti per terreni speciali, v'è una tendenza costante verso una uguaglianza nel valore dei diversi terreni. In assenza di

---

massimo nella fig. 12, meno grande nella fig. 13, e ancora meno nella fig. 14. Ma se la domanda di prodotti agrari cresce così che *OH'* sia sufficiente a rimunerare il coltivatore per una dose, la coltivazione sarà condotta fino a *D'* ed il prodotto raggiunto sarà *AODC* che è massimo nella fig. 14, meno grande nella fig. 13, ancora minore nella fig. 12. Il contrasto sarebbe stato più forte ancora se avessimo considerato il soprappiù di produzione che resta dopo aver dedotto quello che è sufficiente a rimunerare il coltivatore, e che diviene, in certe condizioni, la rendita del suolo. Questo soprappiù infatti è, nelle figure 12 e 13, *AHC* nel primo caso, ed *AHC* nel secondo; mentre nella fig. 14 esso è nel primo caso l'eccedenza di *AODCPA* su *ODCH*, cioè l'eccedenza di *PEC* su *AHE*, e nel secondo è l'eccedenza di *PEC* su *AHE*.

(1) Rogers (*Six Centuries of Work and Wages*, pag. 73) calcola che, cinque o sei secoli addietro i prati ricchi avevano presso a poco lo stesso valore (calcolato in grano) che hanno adesso, mentre il valore, calcolato similmente in grano, dei terreni arabili salì, nello stesso tempo, a circa il quintuplo. Ciò dipende in parte dalla grande importanza del fieno in un tempo in cui non erano conosciute le radici e le altre specie di cibo invernale per il bestiame usate ora.

Digitized by Google

cause speciali che agiscano in senso contrario, l'aumento della popolazione e della ricchezza fa che i terreni più poveri guadagnino sui più ricchi. La terra che un tempo era interamente trascurata ora viene lavorata molto, in modo da fruttare ricchi raccolti. Il suo introito annuo di aria, calore e luce vale probabilmente quanto quello di suoli più ricchi, mentre i suoi difetti possono essere diminuiti dal lavoro (1). Reciprocamente, la depressione che la agricoltura inglese attraversa ora in seguito alla concorrenza americana abbassa il valore dei terreni poveri relativamente a quello dei terreni ricchi dello stesso carattere: e specialmente abbassa il valore di quei terreni che rendono buoni raccolti ad una forte coltivazione, ma ricadono rapidamente in una misera condizione, se non vi si spende costantemente una grande quantità di capitale e lavoro.

Come non vi è un tipo assoluto di fertilità, così non vi è un tipo assoluto di buona coltivazione. La miglior coltivazione, per esempio, nelle parti più ricche delle Isole del Canale richiede una spesa grandissima di capitale e di lavoro per ogni acro: perchè esse si trovano vicine a buoni mercati ed hanno un monopolio di un clima mite e fresco. Lasciata alla semplice azione della natura, la terra non sarebbe molto fertile perchè ha due « anelli deboli » (essendo deficiente di acido fosforico e potassa); ma,

---

(1) Così possiamo confrontare due pezzi di terreno, rappresentati dalle figure 16 e 17; riguardo ad essi la legge del reddito decrescente agisce in modo somigliante, cosicchè le curve dei prodotti hanno per loro forme simili; ma il primo ha una fertilità maggiore dell'altro in tutti i gradi di intensità di coltivazione. Il valore del suolo può essere rappresentato in generale sul suo soprappiù di prodotto, ossia dalla sua rendita, che in entrambi i casi, è rappresentata da AHC quando a rimunerare una dose di capitale e di lavoro è necessaria la quantità OH, e da $AH'C'$ quando l'aumento della popolazione e della ricchezza rende sufficiente a tale effetto OH'. È chiaro che AHC della fig. 17 si trova di fronte ad AHC della fig. 16, in un rapporto più favorevole di quello in cui si trova AHC della fig. 17 rispetto ad AHC della fig. 16. Allo stesso modo, sebbene non nel medesimo grado, il prodotto totale $AODC$ alla fig. 17 si trova in un rapporto più favorevole rispetto ad $AODC$ nella fig. 16, di quello in cui si trova $AODC$ nella fig. 17 rispetto ad $AODC$ nella fig. 16. (Il prof. Wicksteed [*Coordination of Laws of Distribution*, pag. 51-2] sostenne ingegnosamente che la rendita può essere negativa. Naturalmente le tasse possono assorbire la rendita; ma la terra che non compenserà il lavoro dell'aratro produrrà alberi o gramigne).

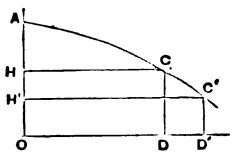

Fig. 16

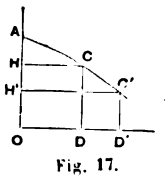

Fig. 17.

Leroy-Beaulieu (*Répartition des Richesses*, Cap. II) ha raccolto diversi fatti che illustrano questa tendenza dei terreni poveri a crescere di valore relativamente a quelli ricchi. Egli cita i dati seguenti, che mostrano la rendita in franchi per ogni ettaro di cinque generi di terreno in diversi comuni dei dipartimenti dell'Eure e dell'Oise negli anni 1829 e 1852:

	Classe I	Classe II	Classe III	Classe IV	Classe V
1829	58	48	34	20	8
1852	80	78	60	50	40

Digitized by Google

in parte con l'aiuto delle alghe abbondanti che trovansi sulle rive, possono questi anelli essere rinforzati, e la catena per tal modo diventare eccezionalmente forte. Così una coltivazione intensa o, come dicesi ordinariamente in Inghilterra « buona », trarrà un valore di cento sterline di patate primaticce da un singolo acro. Nell'Australia occidentale, invece, una spesa uguale per acro rovinerebbe l'agricoltore; date le sue circostanze, la coltivazione sarebbe non buona, ma cattiva.

118. — Ricardo disse che le terre più ricche furono coltivate prima; questo è vero nel senso in cui egli lo intendeva, ma fu frainteso da Carey, il quale raccolse esempî di nuovi colonizzatori i quali trascurarono terre che in definitiva son divenute di grande valore. — Ricardo espresse la legge del reddito decrescente in modo inesatto. È probabile tuttavia che l'inesattezza fosse dovuta non a trascuranza di pensiero, ma soltanto a trascuranza d'espressione. Si hanno forti ragioni per ritenere che egli non avesse trascurate le condizioni necessarie alla verità della legge; qui, come altrove, pare che egli abbia commesso il grave errore di presupporre che i lettori avessero aggiunto loro quelle condizioni che erano presenti nella sua mente. In ogni caso, egli sarebbe stato giustificabile se avesse pensato che queste condizioni non erano di grande importanza nelle circostanze peculiari dell'Inghilterra al tempo in cui scriveva e per gli scopi speciali dei particolari problemi pratici ch'egli aveva in vista. Naturalmente egli non poteva prevenire la gran serie di invenzioni che stavano per aprire nuove fonti d'offerta e compiere, coll'aiuto della libertà di commercio, una rivoluzione nell'agricoltura inglese; ma la storia agricola dell'Inghilterra e di altri paesi avrebbe potuto indurlo ad insistere di più sulla probabilità di un cambiamento (1).

(1) Se egli l'avesse fatto, avrebbe aiutato i suoi lettori ad aggiungere le premesse che erano presenti alla mente sua; se i lettori facessero ciò, troverebbero che nella esposizione che Ricardo fece della legge del reddito decrescente, o nelle deduzioni che egli ne trae, non v'ha punto importante che non sia vero, nei termini in cui è messo. Come dice ROSCHER (*Political Economy*, Sezione CLV): « Nel giudicare Ricardo non bisogna dimenticare che l'intenzione sua non fu di scrivere un libro di testo sulla scienza dell'economica politica, ma solo di comunicare, a quelli che in essa sono versati, il risultato delle sue ricerche nel modo più breve possibile. Perciò così sovente egli scrive presumendo questo o quello, e le parole sue non vanno estese ad altri casi, se non facendovi le debite considerazioni, o piuttosto riscrivendole, per poterle adattare ai casi mutati ». I seguaci di Ricardo accettarono la nuova esposizione della legge fatta da John Stuart Mill, nella quale sono messe innanzi le condizioni necessarie perchè sia esatta. Di solito però queste condizioni sono trascurate anche ora da alcuni critici, i quali insistono nel mettere innanzi quelle che essi chiamano confutazioni della legge, ma in realtà non sono che argomenti dimostranti come quelle condizioni non avrebbero dovuto essere dimenticate, ovvero attacchi alle illazioni o deduzioni che, a torto od a ragione, furono tratte dalla legge del reddito decrescente. Taluni, ad esempio, inferirono dalla legge del reddito decrescente che il popolo inglese si troverebbe ora in condizioni migliori se la sua popolazione non crescesse così rapidamente. Questa dottrina è facile argomento di discussione, ed alcuni di quelli che la negarono credettero di negare la legge del reddito decrescente. In realtà però negarono una cosa affatto diversa. La verità della legge non fu forse mai contestata da chiunque l'abbia intesa rettamente.

Digitized by Google

Egli affermò che i primi colonizzatori di un nuovo paese invariabilmente scelsero le terre più ricche, e che, col crescere della popolazione si sottoposero alla coltivazione gradualmente terreni sempre più poveri, e affermò questo, parlando in modo trascurato, come se vi fosse una misura assoluta della fertilità. Ma, come già abbiamo veduto, dove la terra è libera, ciascuno sceglie quella che è più adatta al suo scopo e che, considerato tutto, gli darà il miglior reddito pel suo capitale e il suo lavoro. Egli cerca perciò un terreno che possa esser coltivato subito e trascura le terre che hanno anelli deboli nella catena dei loro elementi di fertilità, per molto che possano essere forti gli altri anelli. Ma oltre a dovere evitare la malaria, egli deve pensare alle comunicazioni coi suoi mercati e colla base delle sue risorse; e in certi casi, il bisogno di sicurezza contro gli attacchi di nemici e animali feroci vince ogni altra considerazione. Non bisogna perciò aspettarsi che le terre che furono scelte prima risultino poi sempre quelle che alla fine si considerano come le più fertili. Ricardo non considerò questo punto, e così espose il fianco agli attacchi di Carey e di altri, attacchi che, sebbene per la maggior parte si basino su una errata interpretazione delle opinioni di Ricardo, contengono solida sostanza.

Il fatto che, nei paesi nuovi, i terreni che un agricoltore inglese considererebbe come poveri sono talvolta coltivati prima di altri terreni vicini che l'inglese considererebbe come ricchi non è inconciliabile, secondo che hanno supposto alcuni scrittori stranieri, col tenore generale delle dottrine di Ricardo. Anzi, molti di questi casi offrono realmente illustrazioni istruttive di quelle dottrine, ove siano intese giustamente; sebbene alcuni di essi, secondo che s'è già detto, vadano spiegati con la necessità di provvedere alla sicurezza militare. Insistendo su fatti come questi, Carey nulla fece per confutare la affermazione che i redditi ottenuti da un agricoltore applicando dosi aggiuntive di capitale e lavoro ad una terra già ben coltivata saranno minori di quelli che esso agricoltore ottenne dalle dosi precedenti, *a parità delle altre condizioni*, vale a dire, a patto che non siavi modificazione nei suoi metodi di coltivazione, nei suoi mercati o nelle altre condizioni ambienti. L'importanza pratica della dottrina di Ricardo sta in quanto essa si riferisce alle condizioni in cui lo sviluppo della popolazione tende a determinare una maggior pressione sui mezzi di sussistenza (1).

---

(1) Carey (*Principles of Social Science*, Cap. IV, § 4) pretende di aver dimostrato che « in ogni parte del mondo la coltivazione cominciò sui fianchi delle colline, ove il terreno era più povero ed i vantaggi naturali della situazione loro erano minimi. Col crescere della ricchezza e della popolazione, si videro gli uomini discendere dalle terre alte che fiancheggiano le valli, e convenire al piano ». Carey, allevato ai dogmi di Ricardo da un padre che dall'Irlanda era emigrato in America, cominciò a scrivere facendosi sostenitore del libero scambio; ma dopo un po' di tempo fu colpito dal fatto che il suolo della Nuova Inghilterra era quasi il più povero dell'America, e dal fatto che, dovunque vide caso rovinate e traccie di una coltivazione abbandonata, trovò il suolo oltremodo sterile. Questi fatti lo disposero ad investigare la storia dell'occupazione della superficie terrestre compiuta dall'uomo; ed egli raccolse una grande quantità di prove in sostegno della sua opinione, che il progresso generale

Digitized by Google

119. — Ricardo tuttavia non apprezzò abbastanza i vantaggi indiretti che una densa popolazione offre all'agricoltura. — Ricardo e gli economisti del suo tempo generalmente furono troppo affrettati nel dedurre quella illazione dalla legge del reddito decrescente; e non tennero abbastanza conto dell'aumento di forza che procede dalla organizzazione. Ma sta di fatto che ogni agricoltore è assistito dalla presenza di vicini, siano essi agricoltori o cittadini (1). Anche se essi siano come lui occupati per la maggior parte nell'agricoltura, gradualmente gli forniscono buone vie ed altri mezzi di comunicazione: gli dànno un mercato in cui egli può comperare a condizioni favorevoli ciò che gli occorre, o cose necessarie, di comodo e di lusso per lui e la sua famiglia, e tutti i vari requisiti pel suo lavoro: lo circondano di sapere: assistenza medica, istruzione e divertimenti son messi alla sua portata, il suo orizzonte intellettuale si allarga e la sua produttività in molti modi si accresce. E se la vicina città col mercato si sviluppa divenendo un grande centro industriale, il

---

della coltivazione siasi compiuto da terreni che in un paese vecchio e già progredito sarebbero considerati poveri, a terreni che sarebbero invece considerati ricchi. Egli ha anche sostenuto (*Op. cit.*, Cap. V, § 3) che ogni qual volta un paese densamente popolato è in deperimento, « ogni qual volta la popolazione, la ricchezza e la forza di associazione decadono, è il suolo ricco che viene abbandonato dall'uomo, il quale si rivolge nuovamente ai terreni poveri »; poichè i terreni ricchi sono resi difficili e dannosi dal rapido crescere di foreste, che dànno ricetto alle bestie feroci ed ai banditi, e magari dalla malaria.

I fatti che Carey prese in considerazione riflettono per la massima parte da regioni calde, se non tropicali; e riguardo a queste, le sue conclusioni sono forse vere in generale. Ma gran parte dell'attrattività apparente dei paesi tropicali è illusione; essi darebbero redditi ricchissimi in cambio di un grave lavoro; e questo è colà impossibile. Una fresca brezza è forse tanto necessaria ad una esistenza vigorosa, quanto il cibo stesso. Questo si può importare, ma il fresco no; la terra che offre abbondanza di sostanze nutritive, ma che ha un clima esiziale all'energia, non produce materiale greggio pel benessere umano, più di una terra che offra meno cibo, ma sia dotata di un clima rinvigorante.

Inoltre, l'importanza di molti dei fatti raccolti da Carey diminuisce, chi ben li consideri. La scelta della Nuova Inghilterra da parte dei primi colonizzatori fu puramente casuale; le case sui colli furono spesso, sì prima che adesso, le case di quelli che coltivano le valli ricche, ma insalubri, a poche miglia di distanza. Scendendo la valle del Missouri per San Louis pochi anni addietro, vidi quella valle coperta totalmente di seminati di ricchezza insuperabile; ma le case degli agricoltori si trovavano su qualche miglio lontano. Si può dire che questa spiegazione può esser valida per giustificare la mancanza di case nelle valli di fiumi relativamente ristrette, ma non in ricche pianure. Se però seguiamo le tavole che ci mostrano la distribuzione della popolazione negli Stati Uniti, in ogni censimento successivo troviamo che le valli di fiumi molto estese, come quelle del Basso Mississipì e del Basso Red, sono popolate generalmente più degli altipiani vicini.

Il signor Levermore, nel *Political Science Quarterly*, Vol. V, rappresenta con giusto ed equilibrato criterio la posizione che occupa Carey.

(1) In un paese nuovo una forma importante di questa assistenza si ha in quanto gli è dato modo di avventurarsi in un terreno ricco che altrimenti avrebbe evitato per timore di nemici o di malaria.

Digitized by Google

guadagno per lui è molto maggiore. Tutto il suo prodotto vale di più; certe cose che egli usava gettar via salgono a buon prezzo. Egli trova aperti nuovi campi di attività, attendendo alle cascine, coltivando giardini per vendere, e, con una maggior serie di prodotti, può valersi di rotazioni che tengono la sua terra sempre attiva senza destituirla di alcuno degli elementi necessari alla sua fertilità.

Poi, come vedremo più oltre, un aumento della popolazione tende a sviluppare l'organizzazione dell'industria e del commercio; e perciò la legge del reddito decrescente non vale per il capitale e lavoro totali spesi in una regione, così rigidamente come per un singolo podere. Anche quando la coltivazione ha raggiunto uno stadio oltre il quale ogni dose successiva applicata ad un campo otterrebbe un reddito inferiore della precedente, può essere possibile che un aumento della popolazione determini un aumento più che proporzionale dei mezzi di sussistenza. È vero che l'infausto giorno non è che differito, ma intanto è differito. L'aumento della popolazione, se non è frenato da altre cause, deve in definitiva essere frenato dalla difficoltà di ottenere prodotto greggio; ma ad onta della legge del reddito decrescente, la pressione esercitata dalla popolazione sui mezzi di sussistenza può essere frenata per lungo tempo avvenire dall'aprirsi di nuovi campi d'offerta, dall'abbassarsi de' prezzi delle comunicazioni per ferrovia e per vapore, e dal crescere della organizzazione e del sapere. Contro ciò bisogna poi mettere la difficoltà crescente di ottenere luce e aria fresca, e in certi casi anche acqua fresca, in località densamente popolate.

I nativi della Nuova Inghilterra che sono andati ai fertili piani dell'ovest sarebbero spesso disposti a cedere parte dei loro lauti raccolti per l'acqua pura che forniva l'arido granito delle vecchie loro sedi; e anche in Inghilterra vi sono molte località, particolarmente sulle coste, rese povere dalla mancanza di acqua potabile.

Le bellezze naturali di un luogo di ritrovo mondano hanno un valore monetario diretto che non può essere trascurato; ma ci vuole un certo sforzo per mettere in sodo quale valore reale abbia per gli uomini, le donne, i fanciulli il potersi aggirare in mezzo a spettacoli belli e variati.

120. — Leggi del reddito per le pesche, le miniere, i terreni edilizi. — Come già s'è detto, nel linguaggio economico la parola *terra* comprende anche i fiumi e il mare. Nelle pesche fluviali, il maggior reddito che viene ad applicazioni addizionali di capitale e lavoro diminuisce rapidamente. Quanto al mare, le opinioni differiscono. La sua massa è grande e i pesci sono prolifici; e certuni credono che l'uomo possa trarre dal mare provviste in pratica illimitate, senza influire in modo apprezzabile sul numero degli animali che vi rimangono; o, in altre parole, credono che la legge del reddito decrescente non valga quasi affatto per le pesche marittime, che la lista dei redditi che il mare dà a capitale e lavoro addizionali non dia segno di diminuzione notevole. D'altra parte si sostiene che i sistemi moderni di pesca distruggono molte uova,

Digitized by Google

e che l'esperienza mostra esservi una diminuzione nella produttività di quelle pesche che sono state sfruttate molto. La questione è importante, perchè sulla popolazione del mondo in avvenire avrà indubbiamente molta influenza, sia per la quantità, sia per la qualità, l'offerta utilizzabile di pesce.

Il prodotto poi delle miniere, tra cui possono mettersi le cave di pietre e di mattoni, si conforma, secondo quanto si afferma, alla legge del reddito decrescente; ma tale affermazione induce in errore. È vero che incontriamo una difficoltà continuamente crescente nell'ottenere un'ulteriore quantità di materiali, a meno che non riusciamo ad accrescere il nostro potere sui depositi naturali grazie a perfezionamenti nell'industria mineraria e ad una miglior cognizione del contenuto della crosta terrestre; ed è certo che, a parità delle altre condizioni, l'applicazione continua di capitale e lavoro alle miniere darà luogo ad un saggio decrescente di prodotto. Ma questo prodotto non è un prodotto *netto*, come il reddito di cui parliamo nella legge del reddito decrescente. Quel reddito è parte di un introito costantemente ricorrente, mentre invece il prodotto delle miniere non è che una sottrazione fatta ai loro tesori accumulati. Il prodotto di un campo è qualcosa di diverso dal terreno, perchè il campo, convenientemente coltivato, conserva la sua fertilità. Invece il prodotto della miniera è parte della miniera stessa (1).

In altre parole, l'offerta di prodotti agricoli e di pesce è una corrente perenne; le miniere sono, a così dire, serbatoi della natura Quanto più un serbatoio è presso ad essere esaurito, tanto maggiore è il lavoro necessario per attingervi: ma se un uomo può esaurirlo in dieci giorni, dieci uomini potrebbero esaurirlo in un giorno: e una volta vuoto, esso non darà più nulla. Similmente le miniere che si cominciano a scavare quest'anno avrebbero potuto essere manomesse facilmente molti anni sono; se si fossero fatti prima i progetti convenienti e si fosse trovato pronto ad entrare in opera il capitale specializzato e l'abilità necessari, si sarebbe potuto scavare in un anno il carbone di dieci anni senza maggiore difficoltà; e una volta che una vena avesse dato il suo tesoro, più nulla potrebbe dare. Questa differenza è illustrata dal fatto che il fitto di una miniera è calcolato su un principio diverso da quello di un podere. L'agricoltore fittavolo si obbliga a restituire la terra ricca come la trovò; una compagnia mineraria non può far questo; e mentre il fitto dell'agricoltore è calcolato ad anno, il fitto delle miniere consiste principalmente in *royalties* che sono imposte poporzionalmente alle quantità che sono prese dal deposito della natura (2).

---

(1) Il saggio dell'aumento di minerale nella terra effettivamente è così basso che si può trascurarlo affatto. Si è bensì affermato che la terra produce rapidamente il petrolio adoperando parte del suo calore interno, e se fosse vero, ciò avrebbe una grande influenza per l'avvenire del mondo; ma non sembra che vi sia alcuna buona ragione per nutrire una simile speranza.

(2) Come dice RICARDO (*Principles*, cap. II): « Il compenso dato (dall'usufruttuario) per una miniera o per una cava, è pagato per il valore del carbone o della pietra che se ne può trarre, e non ha relazione alcuna con le forze originarie ed indistrut-

Digitized by Google

D'altra parte i servigi che la terra rende all'uomo in quanto gli dà spazio e luce ed aria a vivere e a lavorare, si conformano strettamente alla legge del reddito decrescente.

È vantaggioso applicare un capitale costantemente crescente ad un terreno che ha qualche vantaggio speciale di situazione, naturale o acquisito. Gli edifici torreggiano verso il cielo; la luce naturale e la ventilazione sono supplite con mezzi artificiali, e gli ascensori a vapore diminuiscono gli svantaggi dei piani più elevati; e per queste spese c'è un reddito di convenienza aggiuntivo; ma è un reddito decrescente. Per molto che sia grande il fitto del suolo, si raggiunge finalmente un limite oltre il quale è meglio pagare il fitto per un'area maggiore che accumulare ancora piano su piano, appunto come l'agricoltore trova che all'ultimo si raggiunge un punto in cui una coltivazione più intensiva non franca le spese, e conviene pagare maggior fitto per altra terra che trovarsi di fronte alla diminuzione del reddito cui arriverebbe se applicasse altro capitale e altro lavoro alla sua vecchia terra (1). Da questo risulta che la teoria dei fitti sui terreni edilizi è sostanzialmente uguale a quella dei fitti sui terreni agricoli. Questi fatti ed altri simili ci permetteranno ora di semplificare ed estendere la teoria del valore quale fu data da Ricardo e Mill.

E ciò che è vero del terreno edilizio è vero anche di molte altre cose. Se un fabbricante ha, per esempio, tre macchine, c'è una certa quantità di lavoro che egli può cavarne facilmente. Se ha bisogno di trarne maggior lavoro, deve economizzare attentamente ogni minuto del loro tempo durante le ore ordinarie, e forse fare ore straordinarie di lavoro. Così, una volta che quelle macchine sono bene impiegate, ogni successiva applicazione di sforzo fatta loro porta un reddito decrescente. All'ultimo il reddito netto è così piccolo che il fabbricante trova più economico comperare una quarta macchina che trarre tanto lavoro dalle macchine vecchie, appunto come un agricoltore che ha già coltivato molto la sua terra trova più conveniente prendere altra terra che trarre maggior prodotto da quella che ha. Sotto certi punti di vista infatti il reddito derivante dalle macchine partecipa della natura della rendita, come si mostrerà nel libro V.

---

tibili del suolo ». Ma Ricardo, ed altri con lui, sembrano talora perder di vista queste distinzioni nel trattare del reddito decrescente applicato alle miniere. Ciò si manifesta in particolar modo nella critica che Ricardo fa della teoria della rendita di Adamo Smith (Vedi *Principles*, cap. XXIV).

(1) Naturalmente il reddito del capitale speso nelle costruzioni, aumenta nelle prime dosi. Anche dove il suolo si può avere quasi per nulla, è meno costoso costruire case di due piani che case da un piano solo; e finora si è ritenuto ancora più conveniente costruire fabbriche di quattro piani. Ma in America va propagandosi l'opinione che dove il terreno non è molto caro, le fabbriche dovrebbero aver solo due piani, e ciò, in parte, allo scopo di evitare il danno delle scosse, e delle spese di costruzione, di fondamenta e muri per prevenirlo, in un fabbricato molto alto: cioè si è trovato che il reddito di comodità diminuisce sensibilmente, impiegati che siano nel suolo, il capitale ed il lavoro necessari per innalzare due piani.

Digitized by Google

Nota sulla legge del reddito decrescente.

Si è discusso a lungo sulla paternità della legge del reddito decrescente. Come già si è osservato, l'idea fondamentale che essa esprime, è stata comune a tutti quelli che hanno avuto esperienza dell'agricoltura, sia a coltivazione, sia pastorale, sin dal principio del mondo. Quello che per la legge fecero gli economisti un secolo addietro, non fu già di scoprirla, ma di darle precisione e dedurne conseguenze; le quali, se talora furono troppo affrettate, nondimeno contennero elementi importanti di verità suggestive e costruttive. Per quanto riguarda queste deduzioni, il primo posto va assegnato a Ricardo; mentre invece il signor Cannan ha dimostrato che, per quanto riguarda la esposizione chiara della legge, Turgot può avere il diritto di precedenza sopra Anderson, Ricardo, ed altri scrittori inglesi. In certe osservazioni scritte verso il 1768 (*Œuvres*, ediz. Daire, Vol. I, pag. 420-1), egli così si esprime: — « Ammettendo che dove prevale una buona coltivazione ordinaria le anticipazioni annuali fruttino il 250 per cento, è più che probabile che se le anticipazioni fossero aumentate gradatamente da questo punto fino a quello in cui non frutterebbero nulla, ogni incremento sarebbe inferiore e sempre meno fruttifero. In questo caso la fertilità della terra sarebbe come una molla che è forzata a curvarsi perchè le vengono sovrapposti successivamente pesi uguali..... Questo confronto non è perfettamente esatto, ma è sufficiente a mostrare come, allorquando il suolo è presso a fruttare tutto quanto può produrre, una spesa assai grande può accrescere assai poco la produzione..... Il seme sparso su un suolo fertile per natura, ma assolutamente impreparato, sarebbe una anticipazione quasi al tutto perduta. Se il suolo venisse arato una volta, il prodotto sarebbe maggiore; arandolo una seconda, una terza volta, il prodotto potrebbe essere non soltanto doppio o triplo, ma quadruplo, o decuplo; esso aumenterà così in proporzione molto maggiore dell'aumento delle anticipazioni fatte, e ciò avverrà fino ad un certo punto, in cui il prodotto sarà massimo, relativamente alle anticipazioni. Passato quel punto, se queste anticipazioni vengono accresciute ancora, il prodotto aumenterà anch'esso, ma meno, e sempre meno ».

Turgot, al pari degli agricoltori pratici, si riferisce implicitamente alle applicazioni successive di capitale e di lavoro. Egli suppone che le cose debbansi misurare mediante i loro prezzi in danaro, ed implicitamente considera una dose di capitale e di lavoro come l'impiego dell'equivalente di una certa somma di danaro distribuita, secondo la convenienza del caso, tra i guadagni spettanti al lavoro di vario genere (compreso quello di direzione) il prezzo del seme e di altri materiali, il costo delle riparazioni o del rinnovamento delle macchine, ecc., ed infine l'interesse di tutto il capitale impiegato. Una tale ipotesi si può ben fare quando si limiti l'attenzione ad un dato luogo, ad un dato tempo, e ad un dato metodo di coltivazione.

Digitized by Google

Ma questa risorsa ci vien meno se ci occorre ridurre ad un tipo comune la produttività di terre che si trovano in tempi ed in luoghi lontani tra di loro. In tal caso dovremo rivolgerci a metodi di misurazione grossolani e più o meno arbitrari, che non mirano ad una precisione numerica, ma che basteranno tuttavia agli scopi principali della storia. Questa difficoltà è strettamente connessa con la difficoltà di trovare un tipo comune di potenzialità d'acquisto — difficoltà su cui dovremo discutere in seguito. Ma la difficoltà in questione ha caratteristiche sue speciali. Per esempio, vi sono variazioni assai grandi delle quantità relative di capitale e di lavoro che entrano in una dose. L'interesse sul capitale è generalmente un titolo molto meno importante negli stadi arretrati dell'agricoltura, che non negli stadi più avanzati, quantunque il saggio di esso interesse sia generalmente assai minore in questi ultimi. Ma per la maggior parte degli scopi è meglio prendere come tipo comune un lavoro *unskilled* (cioè non richiedente speciale abilità) giornaliero, di una data produttività. Noi così consideriamo la dose, come composta di quella quantità di lavoro (di varia specie) e di spesa per l'uso e per il rinnovamento del capitale, che sarà necessaria per formare, ad esempio, il valore di dieci giorni di siffatto lavoro; stabilendo che le proporzioni relative di questi elementi ed i loro diversi valori espressi in termini di siffatta specie di lavoro siano determinati secondo le circostanze speciali di ogni problema.

Una difficoltà simile si incontra confrontando i redditi ottenuti dal capitale e dal lavoro impiegati in circostanze differenti. Finchè le piantagioni sono della stessa specie, la quantità di un reddito può essere messa a confronto con quella di un altro; ma quando sono di genere diverso tali quantità non possono essere confrontate fin che non siano ridotte ad una misura di valore comune. Quando, per esempio, si dice che la terra darebbe, al capitale ed al lavoro impiegativi, redditi migliori con una piantagione, o con una rotazione di piantagioni, che non con un'altra, l'affermazione va intesa solamente in base ai prezzi attuali: molti errori nacquero dall'essersi perduta di vista questa limitazione.

Nel caso della terra coltivata in base ad un sistema di rotazione, dobbiamo tenere conto di tutto quanto il periodo della rotazione, ritenendo che la terra sia nelle medesime condizioni al principio ed alla fine del periodo, e computando da un lato tutto il capitale e tutto il lavoro impiegato durante l'intero periodo, e dall'altro i redditi totali di tutti quanti i raccolti.

Bisogna rammentare che qui non si intende che il reddito dovuto al capitale ed al lavoro debba includere il valore del capitale medesimo. Per esempio, se parte del capitale di un podere consiste in due buoi di due anni d'età, il reddito di un anno del capitale e del lavoro non includeranno tutto il peso di questi buoi alla fine dell'anno, ma soltanto l'aumento in quell'anno avvenuto. Quando si dice che un coltivatore lavora con un capitale di 10 sterline per ogni acro, questa somma include il valore di ogni cosa che si trovi nel podere. Nondimeno, come è già stato spiegato,

Digitized by Google

una dose di capitale e di lavoro applicata ad un podere, non include tutto il valore del capitale fisso, come le macchine ed i cavalli, ma solo il valore dell'uso loro dopo tenuto conto del deprezzamento e delle riparazioni; sebbene includa tutto il valore del capitale circolante, come ad esempio, il seme.

Questo è il metodo più generalmente adottato dagli economisti per misurare il capitale, ed è l'unico che debba ritenersi come convenuto, ove non si dica nulla in contrario; ma vi sono casi eccezionali in cui è più conveniente adottarne un altro. Talora è conveniente considerare tutto il capitale applicato come capitale circolante impiegato in principio dell'anno, o durante quello; ed in tal caso ogni cosa che sia nel podere alla fine dell'anno è parte del prodotto. Così il bestiame giovane è considerato come una specie di materiale greggio che col tempo è reso bestiame grasso pronto per essere macellato. Gli utensili si possono anche considerare allo stesso modo, presumendo che il valore loro al principio dell'anno formi altrettanto capitale circolante applicato al suolo, e che alla fine dell'anno rappresenti altrettanto prodotto. Questo metodo ci mette in grado di evitare molte ripetizioni di clausole condizionali relative al deprezzamento, ecc., e di risparmiarci l'uso di parole in più modi. Questo sistema è spesso il migliore per i ragionamenti generali d'indole astratta, ove siano espressi in forma matematica.

CAPITOLO IV.

L'aumento della popolazione.

Sommario. — 121-122. Storia della teoria della popolazione — 123. Malthus — 124-125. Cause che determinano il quoziente di nuzialità — 126-127. Storia della popolazione in Inghilterra — 128. Nota sulle statistiche internazionali della vita.

121. — Storia della teoria della popolazione. — La produzione della ricchezza altro non è se non un mezzo per il sostentamento dell'uomo, la soddisfazione dei suoi bisogni, e lo sviluppo delle sue attività fisiche, mentali e morali. Ma l'uomo stesso è il mezzo principale della produzione di quella ricchezza di cui egli è nel medesimo tempo il fine ultimo (1); e questo capitolo e i due seguenti saranno dedicati ad uno studio dell'offerta del lavoro, vale a dire dello sviluppo della popolazione in numero, in forza, in sapere e in carattere.

Nel mondo animale e nel mondo vegetale, l'aumento numerico dipende da un lato dalla tendenza degli individui a propagare la loro specie, e dall'altro dalla lotta per l'esistenza che dirada le file dei giovani prima

(1) Vedi IV, I, primo paragrafo.

Digitized by Google

che vengano in età matura. Soltanto nella razza umana il conflitto di queste due forze contrarie è complicato da altre influenze. Da un lato il pensiero dell'avvenire induce molti individui a frenare i proprî impulsi naturali, talora per compiere degnamente i proprî doveri di genitori, talora, come ad esempio avvenne in Roma sotto l'Impero, per bassi motivi. D'altra parte la società, con sanzioni religiose, morali e legali, preme sopra gli individui talvolta allo scopo di affrettare l'aumento della popolazione, tal altra allo scopo di ritardarlo.

Spesso si parla dello studio dell'aumento della popolazione come di uno studio moderno. Ma esso ha occupato, in una forma più o meno vaga, l'attenzione degli uomini riflessivi di tutti i tempi. All'influenza sua, spesso non confessata, talora nemmeno ben riconosciuta, possiamo far risalire gran parte delle norme, delle consuetudini e delle cerimonie che furono imposte nel mondo orientale e nel mondo occidentale dai legislatori, dai moralisti e da quei pensatori innominati, la cui oculata saggezza lasciò la sua impronta nelle consuetudini nazionali. Tra le razze vigorose, ed in tempi di grandi conflitti militari, essi mirarono ad accrescere il numero disponibile di uomini atti a portar armi; nei periodi più elevati del progresso inculcarono un grande rispetto per la santità della vita umana, ma in periodi più bassi incoraggiarono ed anche promossero l'uccisione spietata degli infermi e dei vecchi, e talora anche, in una certa misura, delle fanciulle.

Nell'antica Grecia ed in Roma, con quella valvola di sicurezza che era la possibilità di impiantare nuove colonie, e di fronte alle guerre continue, un aumento del numero dei cittadini veniva considerato come una fonte di forza pubblica, ed il matrimonio veniva incoraggiato dall'opinione popolare, ed in molti casi pure dalla legislazione, sebbene anche allora gli uomini riflessivi vedessero come potesse divenir necessaria un'azione in senso contrario, qualora le responsabilità della figliuolanza avessero cessato di esser gravose (1). In epoche ulteriori si può osservare, come dice Roscher (2), un flusso ed un riflusso continuo dell'opinione che lo Stato debba incoraggiare l'aumento della popolazione. Tale opinione fu in pieno flusso in Inghilterra sotto i due primi Tudor, ma nel corso del sedicesimo secolo diminuì e rientrò; ed ebbe principio il riflusso quando l'abolizione del celibato negli ordini religiosi, e le condizioni più posate del paese ebbero avuto tempo di dare impulso sensibile al movimento della popolazione, mentre la domanda effettiva di lavoro era diminuita per causa dell'au-

(1) Così Aristotele (*Politica*, II, 6) si oppone al progetto di Platone, di uguagliare la proprietà ed abolire la povertà, per il motivo che esso non sarebbe attuabile, a meno che lo Stato esercitasse un serio controllo sull'aumento della popolazione. E, come osserva il prof. Jowett, Platone stesso era consapevole di ciò (V. *Leggi*, V, 470; vedi anche Aristotele, *Politica*, VII, 16). Si dice che la popolazione della Grecia scemasse a partire dal settimo secolo a. C., e quella di Roma dal terzo secolo (Vedi Zumpt, *Bevölkerung im Alterthum*, citato da Rümelin nell'*Handbuch* di Schönberg. Cfr. anche il saggio dell'Hume su *The Populousness of ancient nations*).

(2) *Political Economy*, § 254.

Digitized by Google

mento dei pascoli e per la rovina di quella parte del sistema industriale, che era stato organizzato dagli stabilimenti monastici. Più tardi l'aumento della popolazione fu frenato dall'elevarsi del grado di agiatezza, dovuto all'adozione generale del grano come alimento principale del popolo inglese, adozione avvenuta nella prima metà del secolo decimo ottavo. In quell'epoca si temette (ma indagini posteriori dimostrarono infondato tal timore) che la popolazione andasse veramente diminuendo. Petty (1) aveva precorso parte delle argomentazioni di Carey e di Wakefield circa i vantaggi che offre una densa popolazione. Child aveva affermato che « tutto quanto tenda a spopolare un paese, tende al suo impoverimento », e che « la maggior parte delle nazioni, nei paesi civili, sono più o meno ricche o povere in proporzione alla scarsezza od alla abbondanza delle persone, non alla sterilità od alla fertilità del suolo » (2). E verso l'epoca in cui la lotta mondiale contro la Francia raggiunse il suo punto culminante, quando le domande di nuove truppe crescevano continuamente, e i produttori sentivano sempre più il bisogno di operai per le loro nuove macchine, la tendenza delle classi dominanti divenne fortemente favorevole ad un aumento della popolazione. Questo movimento dell'opinione giunse a tale, che nel 1796 Pitt dichiarò aver diritto all'assistenza della patria ogni uomo che l'avesse arricchita di un certo numero di figli. Una legge, approvata nel 1806, in mezzo alle ansie della guerra, e che concedeva l'esenzione dalle tasse ai padri che avessero più di due figli nati in matrimonio, fu abrogata non appena Napoleone fu sicuramente relegato a Sant'Elena (3).

---

(1) Egli sostiene che l'Olanda è più ricca di quanto sembri in proporzione alla Francia, perchè la sua popolazione può godere di molti vantaggi che non possono godere quelli che vivono in terre più povere, e sono quindi più dispersi. « Un terreno ricco è migliore di un terreno cattivo che abbia pure la stessa rendita » (*Political Aritmetick*, cap. I).

(2) *Discourse on Trade*, cap. X. — HARRIS nel suo saggio *On Coins*, pag. 32-3, giunge ad un risultato consimile, e propone di « incoraggiare il matrimonio tra le classi inferiori, dando privilegi a coloro che hanno figliuoli », ecc.

(3) « Facciamo del portar soccorso », disse il Pitt, dove vi sono molti fanciulli, una questione di diritto e di onore, anzichè ragion di obbrobrio o di disprezzo. Con ciò si farà di una grossa famiglia una benedizione anzichè un castigo; si traccierà una linea conveniente di divisione tra coloro che sono in grado di provvedere a sè stessi col lavoro, e coloro che, arricchita la patria di numerosi figliuoli, hanno diritto ad aver aiuto da essa per mantenerli ». Egli evidentemente voleva « non fosse portato aiuto dove non ve ne era bisogno ». Napoleone I aveva offerto di mantenere a sue spese un membro di ogni famiglia che avesse sette figli maschi; e Luigi XIV, suo predecessore nelle stragi umane, aveva esentato dalle pubbliche tasse quanti si maritassero prima dei 20 anni, od avessero più di dieci figli legittimi. Un confronto del rapido aumento della popolazione in Germania con quello della Francia fu il motivo principale della deliberazione presa dalla Camera francese nel 1885, che si dovesse provvedere a spese dello Stato all'educazione ed all'impiego di ogni settimo figlio nelle famiglie bisognose. Nel 1890 l'*Académie des Sciences* si occupò assai di proposte consimili, una delle quali si può notare, essendo caratteristica per l'epoca in cui viviamo: si tratterebbe di dare ad ogni padre di famiglia due, tre o quattro voti, a seconda della grandezza della famiglia stessa.

Digitized by Google

122. — Storia della teoria della popolazione (*Continuazione*). — Ma durante tutto questo tempo, coloro che più seriamente volsero il pensiero ai problemi sociali, sentirono sempre più che un aumento disordinato della popolazione — sia che rinforzi, sia che non rinforzi lo Stato — deve di necessità produrre una grande miseria, e che coloro che sono a capo della cosa pubblica non avevano alcun diritto di subordinare la prosperità degli individui singoli all'ingrandimento dello Stato. In Francia, specialmente, una reazione fu originata, come abbiamo veduto, dall'egoismo cinico con cui la Corte ed i suoi aderenti sacrificavano il bene del popolo ai loro lussi e alla gloria militare. Se il sentimento di umanità dei Fisiocrati avesse potuto vincere la frivolezza e la durezza delle classi privilegiate di Francia, il secolo decimo ottavo non sarebbe probabilmente terminato in mezzo a tumulti ed a spargimenti di sangue, il cammino della libertà non sarebbe stato arrestato in Inghilterra, ed il progresso sarebbe assai più innanzi di quanto sia ora, almeno di un periodo di una generazione. Invece poca attenzione si prestò alla misurata ma efficace protesta del Quesnay: — « Si dovrebbe aver meno di mira l'aumento della popolazione, che non l'incremento del reddito nazionale, poichè la condizione di agiatezza maggiore, che deriva da un buon reddito, è preferibile alla condizione di una popolazione sproporzionata al reddito e stretta sempre da urgente bisogno di mezzi di sussistenza » (1).

Poco dice Adamo Smith sulla questione della popolazione, poichè veramente egli scrisse durante uno dei periodi culminanti della prosperità delle classi operaie inglesi; ma quanto dice è saggio, equilibrato

---

(1) La dottrina dei Fisiocrati riguardo alla tendenza della popolazione a crescere fino al margine della sussistenza, può essere espressa colle parole del Turgot: — l'imprenditore « potendo sempre scegliere fra un gran numero di operai, sceglierà ognora quello che lavorerà più a buon mercato. Gli operai sono adunque spinti da una concorrenza vicendevole a diminuire il prezzo del loro lavoro; ed in ogni specie di lavoro deve accadere (ed accade in realtà) che le mercedi dell'operaio sono limitate alla quantità necessaria a procurargli il sostentamento » (*Sur la formation et la distribution des richesses*, § VI).

Similmente Sir Giacomo Steuart (*Inquiry*, libro I, cap. III) dice: « La facoltà generativa rassomiglia ad una molla sovraccarica di un peso che si distende sempre in proporzione alla diminuzione di resistenza: quando gli alimenti sono rimasti per qualche tempo senza aumento o senza diminuzione, la generazione raggiungerà le cifre più alte possibili; se allora gli alimenti vengono ad essere diminuiti, la molla è gravata eccessivamente, la forza sua diviene minore di zero, e gli abitanti diminuiranno almeno in proporzione al peso eccessivo. Se per contro l'alimento viene accresciuto, la molla che era a zero comincerà a distendersi in proporzione alla diminuzione di resistenza; la popolazione comincierà ad essere nutrita meglio; essa si moltiplicherà, ed in proporzione a questo suo aumento quantitativo, gli alimenti diverranno scarsi di nuovo ». Sir Giacomo Steuart subì molto l'influenza dei Fisiocrati, ed infatti, sotto certi rispetti, fu imbevuto di concetti d'indole continentale piuttosto che d'indole inglese, riguardo il governo di una nazione; e le sue trovate artificiose per regolare la popolazione ci sembrano ora troppo strane. Vedi la sua *Inquiry*, libro I, cap. I: « *Del grande vantaggio di combinare una teoria bene elaborata ed una perfetta nozione dei fatti con la parte pratica del governo, allo scopo di fare moltiplicare una popolazione* ».

Digitized by Google

e di intonazione moderna. Accettando come base la dottrina dei Fisiocrati, egli la corresse, insistendo sul fatto che le cose necessarie alla vita non sono una quantità fissa e determinata, ma hanno variato assai di luogo in luogo, di tempo in tempo, e ancor più possono variare (1). Egli però non diede a questo concetto uno svolgimento completo; e nulla v'era che potesse indurlo a prevedere la seconda grande restrizione alla dottrina fisiocratica che fu messa in rilievo ai giorni nostri dal fatto che si può trasportar grano dall'America centrale a Liverpool con spesa minore di quella che di solito occorreva a trasportarlo soltanto attraverso l'Inghilterra.

Finito il secolo decimottavo e cominciato il decimonono, le condizioni delle classi operaie in Inghilterra divennero di anno in anno più tristi. Una serie impressionante di cattivi raccolti (2), una guerra esauriente in sommo grado (3), un mutamento dei metodi industriali che spostò gli antichi vincoli, concorsero, insieme con una inconsulta legge dei poveri, a ridurre le classi operaie nella più squallida miseria che mai avessero sofferto dalle prime epoche di cui la storia sociale dell'Inghilterra conservi certa memoria (4). A colmare la misura, certi entusiasti ben pensanti, principalmente sotto l'influenza francese, proposero sistemi comunistici che avrebbero permesso alla popolazione di gettare sulla società tutta la responsabilità dell'allevamento dei fanciulli (5).

Così mentre l'ufficiale di leva e l'imprenditore reclamavano misure tendenti ad accrescere lo sviluppo della popolazione, uomini più oculati cominciarono ad indagare se la razza umana avrebbe potuto evitare la rovina, ove la popolazione avesse continuato a crescere come faceva. Primo di questi investigatori fu Malthus: il suo *Essay on the Principle of Population* è il punto di partenza di tutte le indagini moderne sull'argomento.

123. — Malthus. — L'esposizione di Malthus consta di tre parti che vanno tenute distinte. La prima si riferisce all'offerta del lavoro. Mediante uno studio accurato dei fatti egli dimostra che ogni popolo, di cui la storia ci serbi certa memoria, fu così prolifico, che l'aumento suo quantitativo sarebbe stato rapido e continuo se non fosse stato tenuto a freno o da difetto delle cose necessarie alla vita, o da qualche altra

(1) Vedi *Wealth of Nations*, libro I, cap. VIII e libro V, cap. II. Vedi anche *retro*, libro II, cap. IV.

(2) Il prezzo medio del grano nel decennio 1771-80, durante cui scrisse Adamo Smith, fu di 34 scellini e 7 *pence;* nel decennio 1781-90 fu di 37 scellini e 1 *penny;* nel 1791-1800 fu di 63 scellini e 4 *pence;* nel 1801-1810 fu di 83 scellini e 11 *pence;* e nel 1811-1820 fu di 87 scellini e 6 *pence.*

(3) In principio di questo secolo le tasse imperiali (per la maggior parte tasse di guerra) salirono ad un quinto di tutto il reddito della nazione; mentre invece ora esse non costituiscono molto di più di un ventesimo, ed anche di questa somma, una gran parte è spesa nell'istruzione ed in altri benefici che a quell'epoca il Governo non offriva.

(4) Vedi sotto, § 127; e vedi anche *retro*, libro I, cap. III.

(5) Specie Goldwin nella sua *Inquiry concerning Political Justice* (1792). È interessante confrontare la critica di Malthus di quest'opera (Libro III, cap. II), coi commenti di Aristotele alla *Repubblica* di Platone (vedi specialmente la *Politica*, II, 16).

Digitized by Google

cagione, cioè da malattie, da guerre, da infanticidî, od infine da un volontario ritegno.

La sua seconda tesi si riferisce alla domanda di mano d'opera. Al pari della prima tesi, anche questa è confortata da fatti, ma da fatti di ordine diverso. Malthus mostra come sino all'epoca in cui scriveva, nessuna nazione (intendendo con questa parola uno Stato che non sia una città, come Roma o Venezia) avesse potuto ottenere una provvista abbondante delle cose necessarie alla vita, dopo che il suo territorio era divenuto popolato densamente. Il prodotto che la Natura rende al lavoro dell'uomo è la domanda effettiva di popolazione che essa fa; e Malthus dimostra che sino ad ora un rapido aumento di una popolazione già densa non ha condotto mai ad un aumento proporzionato di questa domanda (1).

In terzo luogo egli trae la conclusione che quanto era avvenuto nel passato sarebbe probabilmente accaduto anche in avvenire, e che l'aumento della popolazione sarebbe stato tenuto a freno dalla povertà o da qualche altra causa di sofferenze, a meno che non venisse trattenuto da un volontario ritegno. Egli perciò raccomanda di osservare questo ritegno, e di astenersi, conducendo una vita tutta purezza morale, da matrimonî troppo precoci (2).

---

(1) Molti dei suoi critici però suppongono che egli abbia posto la sua tesi con molte meno riserve di quante in realtà egli ne abbia poste; essi dimenticano certi passi come questo: « Dietro un esame dello stato della società nei primi periodi, confrontato con lo stato presente, dovrei dire certamente che i mali risultanti dal principio della popolazione, sono piuttosto diminuiti che cresciuti, anche con lo svantaggio di ignorare quasi del tutto la loro causa reale. E se possiamo sperare che questa ignoranza verrà poco a poco dissipata, non sembra irragionevole sperare anche che questi mali saranno ancora diminuiti. L'aumento della popolazione assoluta, che avverrà naturalmente, tenderà evidentemente, ma in piccola misura, ad indebolire questa speranza, poichè tutto dipende dalle proporzioni relative tra la popolazione e gli alimenti, e non dal numero assoluto degli individui. Nella prima parte di questa opera apparve evidente che i paesi meno popolati furono quelli che più risentirono gli effetti del principio della popolazione » (Vedi *Essay*, libro IV, cap. XII).

(2) Nella prima edizione del suo saggio (1758) Malthus emise le sue opinioni senza alcuna esposizione dettagliata di fatti, sebbene fin dal principio ritenesse che quelle richiedevano di essere trattate in unione ad uno studio dei fatti; ciò è dimostrato dalle parole da lui dette al Pryme (il quale fu poi il primo professore di Economia politica a Cambridge): « che la sua teoria fu per la prima volta suggerita alla mente sua da una discussione che egli ebbe col padre sulla condizione di alcuni paesi » (Vedi PRYME, *Recollections*, pag. 66). L'esperienza dell'America dimostrò che la popolazione, non tenuta a freno, si raddoppierebbe almeno una volta ogni venticinque anni. Malthus affermò essere concepibile, ma non probabile, che, anche in un paese popolato così densamente quanto era in quell'epoca l'Inghilterra con i suoi sette milioni di abitanti, una popolazione raddoppiata possa raddoppiare i mezzi di sussistenza ottenuti dal suolo inglese; ma che la quantità di lavoro raddoppiata di nuovo non sarebbe bastata a raddoppiare nuovamente il prodotto. « Poniamo dunque che questa sia la regola nostra, sebbene sia assai lungi dal vero, ed ammettiamo che tutto il prodotto della Gran Bretagna sia aumentato ogni venticinque anni (cioè ad ogni raddoppiamento della popolazione) di una quantità di sussistenza uguale a quella che presentemente produce »; od in altre parole in progressione aritmetica. Come dice

Digitized by Google

La tesi di Malthus riguardo l'offerta della popolazione (della quale soltanto ci occupiamo in questo capitolo) resta in sostanza valida. I mutamenti apportati dal corso degli eventi nella dottrina della popolazione si riferiscono principalmente alla seconda ed alla terza parte della teoria di Malthus. Abbiamo già avvertito come gli economisti inglesi della prima metà del secolo XIX, abbian dato troppo peso alla tendenza di una popolazione crescente ad esercitare una pressione sui mezzi di sussistenza; e se Malthus non potè prevedere il grande sviluppo dei trasporti a vapore per terra e per mare, che permise agli Inglesi della generazione attuale di ottenere i prodotti dei paesi più ricchi del globo ad un prezzo relativamente piccolo, la colpa non fu sua.

Ma il fatto che egli non previde queste innovazioni rende antiquate nella forma la seconda e la terza parte della sua teoria, sebbene nella sostanza restino in gran parte valide. È sempre vero che se, in complesso, i freni preventivi dell'aumento della popolazione esistenti alla fine del secolo decimonono non aumenteranno (certamente essi muteranno forma nei luoghi ancora imperfettamente civilizzati), sarà impossibile che le abitudini di comodità prevalenti nell'Europa occidentale si propaghino in tutto il mondo e si conservino per molti secoli. Ma di ciò parleremo più a lungo in seguito (1).

WAGNER, nella sua eccellente introduzione allo studio della popolazione (*Grundlegung*, Ed. III, pag. 453), il desiderio di Malthus di farsi intendere bene lo indusse a « dare una forma troppo recisa alla sua teoria, ed a formularla in modo troppo assoluto ». Così egli prese l'abitudine di parlare della produzione come di una quantità capace di crescere in ragione aritmetica; e molti scrittori ritengono che Malthus desse grande importanza alla frase stessa, mentre invece il suo era soltanto un modo breve per esprimere il massimo che, a parer suo, ogni persona ragionevole avrebbe potuto spingerlo ad ammettere. Quello che egli inteso dire, espresso in linguaggio moderno, era che la tendenza verso il Reddito Decrescente (la quale soggiace come postulato a tutta la sua teoria) avrebbe cominciato ad operare in modo assai sensibile dopo che il prodotto dell'Inghilterra si fosse raddoppiato. Un lavoro doppio avrebbe potuto dare un doppio prodotto; ma un lavoro quadruplo appena avrebbe dato un prodotto triplo; un lavoro otto volte maggiore poi non avrebbe quadruplicato il prodotto.

Nella seconda edizione, del 1803, Malthus si fondò sopra una esposizione così vasta e così accurata di fatti, da poter per essa aver diritto ad un posto tra i fondatori della scuola storica nell'Economica. Egli mitigò e spiegò largamente parecchie « asprezze » della sua vecchia teoria, sebbene non abbandonasse l'uso della frase « ragione aritmetica » introdotta nella prima edizione dell'opera sua. In particolare ebbe una visione meno scoraggiante dell'avvenire della razza umana, e diede più a sperare che il ritegno morale potesse tenere a freno la popolazione, e che il « vizio e la miseria », antichi freni, potessero così restar lontani. Francis Place, il quale pure non fu cieco di fronte ai parecchi errori di Malthus, scrisse nel 1822 una sua apologia, informata ad una intonazione e ad un criterio eccellenti. Buoni cenni sull'opera di Malthus sono dati dal prof. NICHOLSON, *Political Economy*, libro I, cap. XII; dal Dr BONAR, *Malthus and his Work*, e dal signor CANNAN nel libro citato. Il professore Ashley ha pubblicato in una forma conveniente certi passi principali della prima e della seconda edizione.

(1) Supponendo che la popolazione attuale del globo sia di 1500 milioni, e continui ad aumentare nella stessa ragione in cui aumenta ora (circa l'8 per 1000 all'anno;

Digitized by Google

124. — Cause che determinano il quoziente di nuzialità. — L'aumento numerico di una popolazione dipende prima di tutto dall'*Incremento naturale*, cioè dall'eccedenza delle nascite sulle morti; e in secondo luogo dalla immigrazione.

Il numero delle nascite dipende principalmente dalle usanze relative al matrimonio. Sebbene la storia remota di tali usanze sia molto istruttiva, qui dobbiamo limitarci alle condizioni del matrimonio nei paesi civili moderni.

L'età del matrimonio varia secondo il clima. Nei climi caldi, la fecondità, che presto comincia, presto anche finisce; nei climi freddi la fecondità comincia più tardi, e più tardi termina (1); ma in tutti i casi, quanto più i matrimoni sono conclusi dopo l'età naturale per il paese in cui avvengono, tanto minore è la natalità; essendo naturalmente sotto questo rispetto assai più importante l'età della moglie, che non quella del marito (2). Dato il clima, l'età media del matrimonio dipende principalmente dalla agevolezza con cui i giovani possono procurarsi una posizione e sostenere una famiglia secondo quel grado di agiatezza che prevale tra i loro amici e conoscenti; ed è perciò differente nelle diverse condizioni di vita.

---

vedi la nota del signor Ravenstein letta alla Società Inglese nel 1890), troveremo che in meno di duecento anni vi sarà sulla terra una popolazione assoluta di 600 milioni di persone, e una popolazione relativa di 200 abitanti per ogni miglio quadrato di terreno discretamente fertile (il signor Ravenstein calcola a 28 milioni di miglia quadrate la terra discretamente fertile, ed a 14 milioni di miglia quadrate il terreno povero coperto di orbacce. Parecchi ritengono la prima cifra troppo alta; ma, ammettendo questa cifra, se la terra meno fertile è stimata per quello che vale, si ha presso a poco il risultato di trenta milioni di miglia quadrate, che corrisponde a quello da noi sopra presupposto). È probabile che nel frattempo avvengano grandi perfezionamenti nei sistemi agricoli; e, se ciò avviene, la pressione della popolazione sui mezzi di sussistenza non può esser molto sentita anche fra duecento anni. Ma se il saggio dell'aumento continuasse fino all'anno 2400, la popolazione sarebbe allora di 1000 abitanti per ogni miglio quadrato di terra discretamente fertile; e, per quanto possiamo giudicare presentemente, la maggior parte del nutrimento di quella popolazione dovrebbe essere per necessità di vegetali.

(1) Naturalmente la durata di una generazione ha anch'essa qualche influenza sull'aumento della popolazione. Se essa è di 25 anni in un luogo e di 20 in un altro; e se in entrambi la popolazione si raddoppia una volta ogni due generazioni, durante mille anni l'aumento sarà pari ad un milione di volte nel primo luogo, ed a trenta milioni di volte nel secondo.

(2) Il Dr Ogle (*Statistical Journal*, vol. 53) calcola che se l'età media del matrimonio delle donne in Inghilterra fosse posposta di cinque anni, il numero medio dei fanciulli nati in un matrimonio, che ora è di 4,2, scenderebbe a 3,1. Korösi, fondandosi su quanto avviene sotto il clima relativamente caldo di Buda-Pest, trova che l'età più feconda per le donne è dai 18-20 anni, e per gli uomini dai 24-26. Ma egli conclude che un leggero differimento delle nozze al di là di queste età è consigliabile principalmente perchè la vitalità dei nati di donna al di sotto dei 20 anni è generalmente piccola. Vedi *Proceedings of Congress of Hygiene and Demography*, Londra, 1892, e lo *Statistical Journal*, vol. 57. Cfr. anche le Statistiche internazionali alla fine di questo capitolo.

Digitized by Google

Rare volte fra le classi medie il reddito di una persona raggiunge il limite massimo, prima che essa abbia toccato i quaranta od i cinquanta anni; e la spesa per allevare i proprî figli è grave, e dura molti anni. L'artigiano invece guadagna a ventun anno quasi tanto quanto guadagnerà in seguito, a meno che non sia elevato ad un posto in cui gli incomba una certa responsabilità; ma non guadagna molto prima dei ventun anni: secondo ogni probabilità i suoi figli rappresenteranno una spesa considerevole fino all'età di quindici anni circa, a meno che non siano mandati in una fabbrica, per modo che possano trovare un sostentamento in tenera età. Un manuale, infine, guadagna quasi la sua retribuzione massima a diciotto anni, mentre i figli suoi cominciano presto a rendere quel che costano. Per conseguenza l'età media del matrimonio è più alta tra le classi medie, bassa tra gli artigiani, e più bassa ancora tra gli operai *unskilled* (1).

Gli operai di abilità inferiore, quando non siano così poveri da difettare veramente di quanto abbisognano, e non siano tenuti a freno da alcuna cagione esterna, raramente, se pur mai, hanno dimostrata una potenza d'accrescimento inferiore a quella occorrente per raddoppiare di numero in un periodo di trenta anni, cioè per diventare un milione di volte più numerosi in seicento anni, o un bilione di volte più numerosi in mille e duecento anni; e di qui si può arguire *a priori* che l'aumento

---

(1) Il termine « matrimonio » usato nel testo deve essere inteso in senso lato, così da includere non solo i matrimonî legali, ma anche quelle unioni illegittime di carattere abbastanza permanente per implicare in pratica, per parecchi anni almeno, le responsabilità della vita coniugale. Esse sono contratte spesso in età giovanile, e non di rado conducono a matrimonî legittimi dopo qualche anno. Per questa ragione l'età media del matrimonio — nel senso generale della parola, che è il solo di cui ci occupiamo qui — è al di sotto dell'età media del matrimonio legittimo. Di ciò devesi forse tener conto in misura considerevole per quanto riguarda la massa delle classi operaie; ma nel caso degli operai di abilità inferiore, bisogna tenerne conto in misura assai maggiore che nelle altre classi. La interpretazione delle statistiche che seguono deve essere chiarita da questa osservazione, e dal fatto che tutte le statistiche industriali inglesi hanno il difetto di mancare di esattezza sufficiente nella classificazione delle classi operaie fatta nelle nostre relazioni ufficiali. La 49ª Relazione annuale del *Registrar General* indica che in alcune regioni scelte appositamente le cifre dei matrimonî per gli anni 1884-85 furono esaminate e diedero i risultati seguenti (il primo numero che segue ad ogni occupazione rappresenta l'età media dei celibi all'epoca del matrimonio, ed il numero successivo, tra parentesi, rappresenta l'età media delle giovani nubili che sposarono gli uomini di quella occupazione): — Minatori 24.06 (22.46); Tessitori 24.38 (23.43); Calzolai, Sarti 24.92 (24.31); Artigiani 25.35 (23.70); Manuali 25.56 (23.66); Impiegati di commercio 26.25 (24.43); Industriali 26.67 (24.22); Coltivatori di terre e figli 29.23 (26.91); Professionisti indipendenti 31.22 (26.40).

Il Dr Ogle, nella nota già menzionata, mostra che il quoziente di nuzialità è maggiore generalmente in quelle parti dell'Inghilterra in cui è maggiore la percentuale delle donne tra i 15 ed i 25 anni occupate nelle industrie. Indubbiamente, come egli suggerisce, ciò dipende in parte dalla tendenza degli uomini ad ottenere che le loro entrate siano rese maggiori da quelle della moglie; ma può dipendere anche in parte da un eccesso di donne che si trovano in età da matrimonio in quei distretti.

Digitized by Google

loro non istette mai senza freno per un tempo considerevole. Tale conseguenza è confermata da quanto tutta la storia ci insegna. In tutta Europa durante il Medio Evo, ed in qualche parte di essa anche sino all'epoca presente, i manuali celibi usavano abitare nel podere o presso i parenti; mentre due coniugi generalmente esigevano una casa per proprio conto; ma quando un villaggio aveva a disposizione tanta mano d'opera quanta ne poteva impiegare, il numero di case non aumentava, ed i giovani dovevano aspettare come meglio potevano.

Anche ora in molte parti d'Europa la consuetudine, esercitando forza di legge, impedisce che si ammogli più di un figlio di ciascuna famiglia; egli è generalmente il maggiore, ma in taluni luoghi è il minore; se qualche altro figlio prende moglie, deve lasciare il villaggio nativo. Quando si trovano certi angoli del vecchio mondo ove si vive ancora all'antica e si gode una grande prosperità materiale senza traccia alcuna della estrema povertà, la spiegazione del fatto generalmente sta in qualche consuetudine del genere di quella accennata, con tutti gli inconvenienti e i sagrifici che impone (1). La severità di siffatta consuetudine può bensì essere temperata dalla facoltà di migrazione, ma nel Medio Evo la libertà di movimento della popolazione era inceppata da regole severissime. È vero che le città libere incoraggiavano spesso l'immigrazione dal contado; ma le norme delle ghilde furono sotto certi rispetti altrettanto crudeli verso coloro che cercavano di abbandonare i loro tetti, quanto quelle imposte dagli stessi signori feudali (2).

125. — Cause che determinano la natalità. — Sotto questo rispetto le condizioni dell'operaio agricolo salariato, son mutate di molto. Ora le città sono sempre aperte a lui ed ai suoi figli; e se egli si reca nel Nuovo Mondo ha maggiori probabilità di riuscita che qualsiasi altra classe di emigranti. Ma d'altra parte l'aumento graduale del valore del suolo e la sua scarsezza sempre maggiore, tendono a frenare l'aumento della popolazione in certe regioni in cui prevale il sistema del contadino proprietario, in cui non v'ha grande iniziativa per l'apertura di nuovi traffici e per l'emigrazione, ed in cui i genitori sentono che la posizione sociale dei figli dipenderà dalla quantità di terreno che possederanno. Essi tendono a limitare artificialmente la grandezza delle proprie proprie famiglie, ed a considerare il matrimonio come un contratto di

(1) Un esempio tipico è quello della valle Jachenau nelle Alpi Bavaresi. Quivi la consuetudine è imposta rigorosamente: e nella valle v'è appena qualche capanna. Aiutati da un grande aumento avvenuto di recente nel valore della loro legna, di fronte al quale essi hanno seguìto una politica previdente, gli abitanti di quella valle vivono ora prosperamente in grandi case; ed i fratelli e le sorelle minori fanno da persone di servizio nelle case loro od altrove. Questi abitanti sono di razza differente dalla popolazione operaia delle valli vicine che vive poveramente e stentatamente, ma che, a quanto sembra, pensa che gli abitanti della valle Jachenau comprino la loro prosperità materiale ad un prezzo troppo caro.

(2) Vedi per esempio ROGERS, *Six Centuries*, pag. 106-7.

Digitized by Google

affari, cercando sempre di maritare i figli loro con ereditiere. Il dottor Francis Galton ha notato che, sebbene generalmente le famiglie dei nobili inglesi siano grandi, tuttavia l'uso di ammogliare il figlio maggiore con una ereditiera, la quale presumibilmente non appartiene a stirpe feconda, e di dissuadere talora i figli minori dal matrimonio, fu causa dell'estinzione di moltissimi casati; ed in simil guisa tra i campagnuoli francesi quest'uso, unito colla loro preferenza per le famiglie piccole, ne mantiene quasi stazionario il numero.

D'altra parte non sembra che esistano condizioni più favorevoli al rapido sviluppo della popolazione di quelle delle regioni agricole nelle terre nuove. Il terreno si può avere in grande abbondanza, le ferrovie ed i bastimenti a vapore trasportano via il prodotto del suolo, e riportano in cambio utensili della qualità più moderna e molti comodi ed agi della vita. Onde il farmer, come è chiamato in America il paesano proprietario, trova che una famiglia numerosa non è per lui un peso, bensì un aiuto. Così lui come la famiglia conducono una vita sana, all'aperto; nulla frena l'aumento della popolazione, anzi tutto lo favorisce; coll'aumento naturale concorre l'immigrazione; e così, per quanto fra gli abitanti delle grandi città d'America alcune classi passino per esser contrarie ad una numerosa figliuolanza, negli ultimi cento anni la popolazione colà è divenuta sedici volte maggiore di prima (1).

---

(1) L'estrema prudenza dei proprietari campagnuoli in condizioni stazionarie fu avvertita da MALTHUS; vedi il suo cenno sulla Svizzera (*Essay*, libro II, cap. V). ADAMO SMITH osservò che le donne povere dell'Highland avevano spesso venti figli dei quali non più di due toccavano la maturità (*Wealth of Nations*, lib. I, cap. VIII); e l'idea che il bisogno desse uno stimolo alla fecondità fu sostenuta insistentemente da DOUBLEDAY, *True Law of Population*. Vedi anche SADLER, *Law of Population*.

ERBERTO SPENCER, a quanto sembra, ritiene probabile che il progresso della civiltà porrà completamente freno di per se stesso all'aumento della popolazione. Ma l'osservazione di Malthus, essere la potenza di riproduzione minore tra le razze barbare che tra le civili, è stata estesa da Darwin al regno animale ed al regno vegetale in genere.

Il signor CARLO BOOTH (*Statistical Journal*, 1893) ha diviso Londra in 27 quartieri (principalmente quartieri per l'anagrafe) e li ha disposti in ordine di povertà, di densità di popolazione, di natalità elevata, e di mortalità elevata. Egli trova che l'ordine si conserva generalmente sempre uguale nelle quattro categorie. L'eccedenza della natalità sulla mortalità è minore nei quartieri assai ricchi che nei quartieri assai poveri.

La signorina BROWNELL (*Annals of American Academy*, vol. V) ha dimostrato che la natalità è generalmente massima in quelle parti dell'America nelle quali la popolazione è scarsa; decresce generalmente ad ogni aumento della ricchezza agricola, ed anche più generalmente ad ogni aumento della ricchezza manifatturiera, e ad ogni incremento delle morti dipendenti da malattie nervose. Vi sono molte eccezioni — alcune spiegabili colla differenza di razza — che costituiscono un elemento tanto perturbatore nelle Statistiche Americane (forse anche l'uso di indicare alcune malattie come nervose non può estendersi nelle regioni rurali con pari facilità che nei distretti urbani dell'America). Ma in massima sembra che i fatti sostengano la tesi dello Spencer.

Anche nel Belgio le differenze di razza sono un elemento perturbatore; ma i dati

Digitized by Google

Sembra provato in complesso che la natalità è generalmente minore tra le persone agiate che tra quelle che meno risparmiano per l'avvenire loro e delle proprie famiglie e conducono una vita attiva; e che la fecondità è diminuita da abitudini di vita fastose. Probabilmente essa è scemata anche da una applicazione mentale molto intensa; vale a dire, data la potenza naturale dei genitori, la probabilità che creino una famiglia numerosa è diminuita per effetto di un aumento considerevole dell'applicazione mentale. Naturalmente quelli che compiono un lavoro mentale elevato costituiscono una classe dotata di forza fisica e mentale superiore alla media, e Galton ha dimostrato che non formano una classe infeconda ma generalmente si ammogliano tardi.

126. — Storia della popolazione in Inghilterra sino alla fine del secolo decimottavo. — L'aumento della popolazione in Inghilterra ha una storia tracciata assai più chiaramente che quello di tutto il Regno Unito, e non mancherà per noi d'interesse l'accennarne i principali movimenti.

Nel Medio Evo i freni all'aumento della popolazione furono gli stessi in Inghilterra che altrove. Gli ordini religiosi erano ovunque un rifugio per quanti non potevano avere uno stato matrimoniale; ed il celibato

---

messi insieme dal signor LEROY BEAULIEU (*Statistical Journal* per il 1891, pag. 377) mostrano che la natalità è superiore in quelle provincie in cui le mercedi e l'educazione sono inferiori.

I movimenti della popolazione francese sono stati studiati con cura eccezionale: l'ultimo grande lavoro sull'argomento, compiuto dal LEVASSEUR, *La population française*, è una miniera di notizie preziose relativamente ad altri paesi oltre che alla Francia. MONTESQUIEU, ragionando forse alquanto *a priori*, accusava la legge di primogenitura, che vigeva in Francia al tempo suo, di ridurre il numero dei figli nelle famiglie: e La Play mosse la stessa accusa contro la legge della divisione obbligatoria. LEVASSEUR (*op. cit.*, pag. 171-7) richiama l'attenzione sul contrasto; ed osserva che l'effetto che Malthus si aspettava dal Codice civile sulla popolazione fu in armonia con l'analisi di Montesquieu anzichè con quella del La Play. Ma in fatto la natalità varia molto da una parte all'altra della Francia. E generalmente è minore dove una parte della popolazione possiede terre che non dove non ne possiede. Se tuttavia i dipartimenti della Francia si dispongono in gruppi di ordine ascendente secondo la proprietà lasciata per successione (*valeurs successorales par tête d'habitant*) il quoziente di natività corrispondente discende quasi uniformemente, essendo di 23 per ogni cento donne maritate tra i 15 e i 50 anni in dieci dipartimenti in cui la proprietà lasciata è dai 48 ai 57 franchi; e di 13.2 per cento nel dipartimento della Senna dove la proprietà è di 412 franchi. Nella stessa Parigi i circondari abitati da famiglie agiate presentano una minor percentuale di famiglie con più di due figli, che i circondari più poveri. È molto interessante l'analisi accurata che il LEVASSEUR fa del rapporto tra le condizioni economiche e la natalità; egli conclude in generale che tale rapporto non è diretto, ma indiretto, per l'influenza reciproca dei due elementi sui costumi. Pare che egli sostenga che, per quanto la diminuzione della popolazione della Francia rispetto alle nazioni circostanti (vedi le tavole in fine di questo capitolo) possa essere lamentata per considerazioni politiche e militari, nondimeno al male si congiunge gran parte di bene per l'influenza che tutto ciò esercita sulle comodità materiali ed anche sul progresso sociale.

Digitized by Google

religioso, senza dubbio agendo in certa misura come un freno indipendente dall'aumento della popolazione, deve considerarsi più come una manifestazione delle grandi forze naturali tendenti a contenere la popolazione, che non come un'aggiunta a tali forze. La dissolutezza, anche peggiore in Inghilterra che nell'Europa meridionale, determinò malattie infettive e contagiose, endemiche ed epidemiche; e la mancanza di buoni raccolti e le difficoltà di comunicazione — sebbene questo male fosse minore in Inghilterra che altrove — diedero luogo a carestie.

La vita nelle campagne era, al pari che nelle altre parti, rigida nei suoi costumi; i giovani trovavano difficile stabilirsi finchè non fosse scomparsa dalla scena del mondo qualche altra coppia coniugale, lasciando un vuoto nella parrocchia; poichè era raro che un lavorante agricolo, in circostanze ordinarie, pensasse ad emigrare in altra parrocchia. Per conseguenza ogni qual volta la peste o la guerra o la carestia diminuivano la popolazione, v'erano sempre molti che già attendevano di sposarsi, e tosto occupavano i posti vacanti; ed essendo forse più giovani e più forti di quello che sono normalmente gli sposi, avevano famiglie più numerose (1).

Vi fu nondimeno qualche movimento anche degli operai agricoli verso regioni che meno di quelle a loro vicine erano state colpite dalla peste, dalla carestia, e dalle stragi della guerra. Gli artigiani inoltre furono sempre, più o meno, in movimento, in ispecial modo quelli occupati nelle costruzioni, e quelli che lavoravano in metalli ed in legna; sebbene non sia dubbio che gli « anni di viaggio » fossero principalmente quelli della gioventù, e, una volta trascorsi questi, il viaggiatore si stabilisse d'ordinario nel luogo natio. Sembra inoltre che vi sia stata una migrazione considerevole da parte degli aderenti dei nobili del contado, specialmente dei grandi baroni che avevano sede in varie parti del paese. Ed infine, non ostante l'esclusivismo egoistico che le ghilde coll'andar del tempo svilupparono, le città offrirono in Inghilterra, al pari che altrove, un rifugio a molti che non avevano modo di lavorare e di ammogliarsi nelle terre natali. In questi vari modi fu introdotta una certa elasticità nel rigido sistema economico del Medio Evo, e la popolazione potè profittare in una cotale misura dell'aumento della domanda di lavoro che avvenne gradatamente di pari passo con l'aumento del sapere, collo stabilirsi delle leggi e dell'ordine sociale, e collo sviluppo del commercio transoceanico (2).

---

(1) Così si dice che dopo la peste del 1349 la maggior parte dei matrimoni furono molto fertili (Rogers, *History of Agriculture and Prices*, vol. I, pag. 301).

(2) Non si possono avere notizie sicure circa la densità della popolazione in Inghilterra prima del secolo decimottavo. Rogers, pur convenendo con Seebohm che la peste del 1349 distrusse una metà della popolazione, inclina a far calcoli notevolmente minori di quelli del Seebohm per tutto il Medio Evo, ed a pensare che la popolazione siasi raddoppiata durante il secolo decimosettimo (*History of Agriculture and Prices*, I, pagg. 55 e seg., IV, pag. 132 e seg., VI, pag. 782 e seg.). Nondimeno i calcoli del Seebohm (*Fortnightly Review*, vol. VII, n. s.) ci presentano probabil-

Digitized by Google

Nella seconda metà del secolo XVII e nella prima metà del secolo XVIII il Governo centrale si adoperò ad impedire che l'offerta della popolazione nelle diverse parti del paese corrispondesse alla domanda di essa, mediante leggi sul domicilio, che addossavano ad una parrocchia chiunque vi avesse risieduto per quaranta giorni, ma determinavano che egli potesse essere rimandato a forza alla terra natale in qualunque epoca entro quel periodo (1).

I proprietari del suolo ed i coltivatori misero tanto impegno ad impedire altrui di ottenere un *settlement* nella parrocchia loro, da sollevare gravi difficoltà alla costruzione delle case, talvolta giunsero sino a raderle al suolo.

---

mente una veduta generale abbastanza degna di fede. I dati che sono entro le parentesi quadre sono « semplicemente ipotetici ».

	Popolazione agricola	Popol. non agricola	Totale
1086	$1\frac{1}{2}$ milioni	$\frac{1}{2}$ milioni	2 milioni
1348	3 »	1 »	4 »
1377	$1\frac{1}{2}$ »	$\frac{1}{2}$ »	2 »
1500	$[2\frac{1}{4}]$ »	$[\frac{3}{4}]$ »	[3] »
1630	[3] »	[1] »	[4] »
1700	$[3\frac{1}{2}]$ »	[2] »	$5\frac{1}{2}$ »

Se dobbiamo prestar fede all'HARRISON (*Description of England*, lib. II, cap. XVI), la chiamata sotto le armi di uomini atti al servizio militare ammontò, nel 1574, di 1.172.674 uomini.

La peste fu la sola grande calamità dell'Inghilterra; questa non fu soggetta, come il resto dell'Europa, a guerre devastatrici, quale la Guerra dei Trent'Anni, che distrusse più di metà della popolazione della Germania — a ricuperare la quale perdita fu necessario un secolo intiero. (Vedi l'articolo assai istruttivo del RÜMELIN sopra la *Teoria della popolazione* nel *Manuale* dello SCHÖNBERG, *Bibl. dell'Econ.*, serie III, vol. XIII).

(1) Adamo Smith fu giustamente indignato da tali disposizioni (Vedi *Ricchezza delle Nazioni*, libro I, cap. X, parte II, e libro IV, cap. II). L'atto premette (14, Carlo II, c. 12, A. D. 1662) che « a cagione di alcuni difetti della legge, i poveri sono padroni di andare da una parrocchia all'altra, e perciò di tentare di stabilirsi nelle parrocchie più ricche, dove maggiore è l'estensione delle terre incolte o delle terre della comunità in cui è possibile costruire casolari, o dove si ha più legna da abbattere o da bruciare, ecc. »; e perciò dispone che « su denuncia fatta ..... entro quaranta giorni dall'arrivo di una o più persone che vengano a stabilirsi, come dianzi è detto, in qualsivoglia tenuta di un valore annuale inferiore a dieci sterline ..... due giudici di pace abbiano potere ..... di rimuovere o far portare tali persone in quella parrocchia in cui esse avevano ultimamente domicilio legale ». Parecchie leggi dirette a render più mite la durezza di questa, furono approvate in epoche anteriori a quella di Adamo Smith, ma non ebbero efficacia. Tuttavia nel 1795 si stabilì che nessuno potesse esser rimosso fino a tanto che non fosse caduto a carico della parrocchia.

Digitized by Google

Per conseguenza la popolazione agricola dell'Inghilterra rimase stazionaria nel corso dei cento anni che precedettero il 1760, quando la manifattura non era ancora tanto sviluppata da assorbire un gran numero di persone. Questo ritardo dell'aumento della popolazione fu in parte effetto ed in parte causa di un miglioramento del tenor di vita; del quale miglioramento, un primo fattore fu l'uso più esteso del grano in luogo dei cereali di qualità inferiore, come nutrimento del popolo minuto.

Dal 1760 in poi quelli che non potevano stabilirsi nel paese loro trovavano senza molta difficoltà un impiego nei nuovi distretti manifatturieri e minerari, ove la domanda di operai tratteneva spesso le autorità locali dalla applicazione delle clausole sull'espulsione contenuta nella legge sul domicilio. A quei distretti i giovani ricorrevano liberamente; ed ivi la natalità divenne eccezionalmente alta; ma alta divenne pure la mortalità, e il risultato netto si fu un aumento moderatamente rapido della popolazione. Alla fine del secolo, quando Malthus scriveva, la legge dei poveri cominciò ancora ad influire sull'età del matrimonio, tendendo però questa volta a renderla eccessivamente precoce. Le sofferenze delle classi operaie, causate da una serie di carestie e dalla guerra colla Francia, resero necessario qualche provvedimento che risollevasse la popolazione; e la necessità di ingenti corpi di reclute per l'esercito e per la marina fu un nuovo impulso, per le persone di cuore, ad essere generose di concessioni verso una grossa famiglia, permettendo, all'atto pratico, ad ogni padre di numerosa figliuolanza, di potersi procurare, pur non lavorando, vantaggi maggiori di quelli che avrebbe potuto ottenere mediante un grave lavoro se non fosse stato ammogliato, o se avesse avuto soltanto scarsa prole. Quelli che più si valsero di siffatte concessioni furono naturalmente le persone più neghittose e più basse, meno dotate di dignità e di iniziativa. Così, sebbene vi fosse nelle città manifatturiere una mortalità spaventosa, specie di bambini, la popolazione crebbe rapidamente in numero; ma in qualità migliorò ben poco, se pur migliorò, fino alla approvazione, seguìta nel 1834, della nuova legge dei poveri.

Da quell'epoca, il rapido aumento della popolazione della città, ha avuto la tendenza, come vedremo nel capitolo seguente, ad accrescere la mortalità, ma tale tendenza fu controbilanciata dallo sviluppo della temperanza, delle cognizioni mediche, dell'igiene e della pulizia in generale. L'emigrazione è cresciuta, l'età del matrimonio ha subìto un leggero ritardo, e si è avuta una proporzione un po' minore di persone congiunte in matrimonio; ma d'altra parte il rapporto delle nascite per ogni matrimonio è cresciuta (1); e si è verificato un aumento della popolazione che si può dire continuo (2). Esaminiamo ora con più minutezza il corso dei mutamenti recenti.

---

(1) Ma questo aumento che risulta dalle cifre dipende in parte da un miglioramento nella registrazione delle nascite (Farr, *Vital Statistics*, pag. 97).

(2) Le tavole che seguono mostrano l'aumento della popolazione nell'Inghilterra e nel paese di Galles dal principio del secolo scorso. Le cifre del secolo XVIII sono com-

Digitized by Google

127. — Storia della popolazione in Inghilterra nel secolo decimonono. — In principio di questo secolo, quando i salari erano bassi ed il grano costava assai, le classi lavoratrici spendevano generalmente più della metà dei loro redditi per comperarsi il pane; e per conseguenza un aumento del prezzo del grano diminuiva assai i matrimonî in quelle classi; d'altro lato esso accresceva il reddito di molti membri delle classi agiate, e quindi aumentava spesso il numero delle unioni in quelle classi (1): siccome però queste unioni formavano una piccola parte soltanto di tutti i matrimonî, così l'effetto finale era di diminuire la percentuale dei matrimonî (2).

---

putate in base ai registri delle nascite e delle morti, ed ai risultati delle tasse sulle persone; quelle dopo il 1801 sono tolte dai risultati dei censimenti. Si osserverà che la popolazione crebbe nei venti anni seguenti al 1760 quasi tanto quanto era cresciuta nei sessant'anni precedenti. La pressione della grande guerra e dell'alto prezzo del grano è mostrata nel leggero aumento dal 1790 al 1801, e gli effetti delle cieche concessioni della legge dei poveri, non ostante la grande pressione, risulta dal rapido aumento nei dieci anni seguenti, e dall'aumento ancor maggiore quando la pressione cessò, nel decennio che termina col 1821. La terza colonna rappresenta la percentuale dell'aumento della popolazione nel decennio precedente al principio del decennio presso cui è segnata.

Anno	Popolazione (in migliaia)	Percentuale dell'aumento	Anno	Popolazione (in migliaia)	Percentuale dell'aumento
1700	5.475	—	**1801**	8.892	2.5
1710	5.240	— 4.9 (*)	**1811**	10.164	14.3
1720	5.565	6.2	**1821**	12.000	18.1
1730	5.796	4.1	**1831**	13.897	15.8
1740	6.064	4.6	**1841**	15.909	14.5
1750	6.467	6.6	**1851**	17.928	12.7
1760	6.736	4.1	**1861**	20.066	11.9
1770	7.428	10.3	**1871**	22.712	13.2
1780	7.953	7.1	**1881**	25.974	14.4
1790	8.675	9.1	**1891**	29.002	11.7

(*) Diminuzione: ma queste cifre non meritano fede

L'aumento notevole dell'emigrazione durante gli ultimi anni fa sì che sia importante corroggere le cifre per gli ultimi tre decenni, in modo da rappresentare l'« aumento naturale », quello cioè dovuto all'eccedenza delle nascite sulle morti.

L'emigrazione netta del Regno Unito, durante i decenni 1871-81 e 1881-91 fu rispettivamente di 1.480.000 e 1.747.000.

(1) Vedi la 17ª Relazione annuale per il 1854 dell'ufficio legenerale del Registro (il Dr. Farr), ovvero un estratto di essa nelle sue *Vital Statistics*, pag. 72-5.

(2) Per esempio, rappresentando il prezzo del grano in scellini ed il numero dei matrimoni in Inghilterra e Galles in migliaia, abbiamo per il 1801 il grano a 119, ed i matrimoni a 67, per il 1803 il grano a 59 ed i matrimoni a 94, per il 1805 le cifre rispettive sono 90 ed 80, per il 1807 sono 75 e 84, per il 1812 sono 126 ed 82, per il 1815 sono 66 e 100, per il 1817 sono 97 ed 88, per il 1822 sono 45 e 99.

Digitized by Google

Ma coll'andar del tempo il prezzo del grano venne discendendo e i salari crescendo, fino ad ora, che le classi operaie spendono in media nel pane meno di un quarto dei loro redditi. Per conseguenza le variazioni della prosperità commerciale hanno esercitato una influenza nell'indice dei matrimoni (1).

Dopo il 1873, sebbene il reddito reale medio della popolazione inglese sia effettivamente cresciuto, nondimeno il saggio dell'aumento è stato minore che negli anni precedenti, e si è verificata nel frattempo una discesa continua dei prezzi, e quindi anche delle entrate in denaro di parecchie classi della società. Presentemente gli uomini, nel calcolare se siano in grado di ammogliarsi, o meno, sono governati dal reddito in denaro che sperano di poter ottenere più che da calcoli elaborati delle mutazioni della potenzialità di acquisto della moneta. E quindi il regime di vita tra la classi operaie si è elevata rapidamente, forse più di quanto sia mai avvenuto nella storia dell' Inghilterra; le loro spese domestiche, valutate in moneta, sono rimaste pressochè stazionarie, ma, misurate in beni utili, sono cresciute rapidamente. Frattanto il prezzo del grano è anche disceso di molto e spesso una diminuzione considerevole nella percentuale dei matrimoni s'è accompagnata ad una riduzione considerevole del prezzo del grano. L'indice dei matrimoni in Inghilterra scese da 8.8 per 1000 nel 1873, a 7.1 nel 1886; questa cifra è la minore che siasi mai avuta da che cominciarono a farsi le registrazioni dello stato civile. Dopo il 1886 è salita a 7.8 nel 1891 e ridiscesa a 7.4 nel 1893 per risalire a 7.9 nel 1896 (2).

---

(1) Dopo il 1820 il prezzo medio del grano superò raramente i 60 scellini, e non oltrepassò mai i 75: e le inflazioni commerciali successive che raggiunsero il punto massimo e cessarono negli anni 1826, 1836-1839, 1848, 1856, 1866 e 1873 esercitarono un'influenza sul quoziente di nuzialità, un'influenza quasi uguale a quella esercitata dai cambiamenti del prezzo del grano. Quando le due cause agiscono insieme, gli effetti sono sorprendenti; così tra il 1829 ed il 1834 si ristabilì un po' di prosperità accompagnata da una discesa continua del prezzo del grano, ed i matrimoni da centoquattro mila salirono a centoventi mila. Il quoziente di nuzialità crebbe di nuovo rapidamente tra il 1842 ed il 1845, quando il prezzo del grano fu un poco minore che negli anni precedenti, e la vita economica della nazione cominciò a rifiorire; e nuovamente ancora crebbe per circostanze simili tra il 1847 ed il 1853, e tra il 1862 ed il 1865.

Sir Rawson nello *Statistical Journal* del dicembre 1885, fa un confronto dell'indice dei matrimoni con i raccolti di grano nella Svezia. Prima che il seminato lasci capire come sarà la messe, si è già fatto qualche matrimonio nell'annata; eppoi le deficienze dei raccolti sono compensate fino ad un certo segno dalla riserva di grano; perciò le cifre di raccolti singoli non corrispondono esattamente al quoziente di nuzialità. Ma quando vanno insieme parecchi raccolti buoni o cattivi, l'effetto di aumentare o diminuire quell'indice risulta assai chiaramente.

(2) Le statistiche dell'esportazione sono tra le migliori indicazioni della prosperità commerciale; e nell'articolo già citato Ogle ha mostrato una corrispondenza tra il saggio dei matrimoni e l'esportazione a testa. Confr. i diagrammi nel vol. II, p. 12, della *Population française* di Levasseur, e, riguardo al Massachussett, v. Willcox, nel *Political Science Quarterly*, vol. VIII, pp. 76-82. Le indagini di Ogle sono state estese corrette in una nota letta da R. H. Hooker innanzi alla Società Statistica di Manchester

Digitized by Google

Molto v'è da apprendere dalla storia della popolazione nella Scozia e nell'Irlanda. Nella bassa Scozia un tipo elevato di educazione, lo sviluppo delle risorse minerali, ed uno stretto contatto coi vicini inglesi più ricchi, concorsero a concedere un grande aumento delle entrate medie ad una popolazione rapidamente crescente. D'altra parte il movimento disordinato della popolazione in Irlanda prima della carestia delle patate nel 1847, e la continua diminuzione dopo quell'epoca, saranno sempre pietre miliari nella storia economica.

Nota sulle Statistiche internazionali della Popolazione.

Le tavole seguenti indicano i movimenti principali della popolazione nei primi Stati del mondo. [Esse sono compilate, per la massima parte, in base ai dati raccolti dal signor Bodio nel *Movimento dello Stato Civile*, *Confronti internazionali*, 1884; e dal *Bulletin de l'Institut International de Statistique*, vol. VII; mentre le ultime tre colonne sono tratte per la maggior parte dall'opera del Levasseur, *La Population française*, III, 240-241. Vedi anche il suo diagramma a pag. 248].

---

nel gennaio 1898; egli mostra che, se fluttua il saggio del matrimonio, il saggio delle nascite in una fase ascendente del saggio del matrimonio tende a corrispondere al saggio del matrimonio non per quella fase, ma per la fase precedente, quando il saggio del matrimonio declinava, e viceversa. « Onde il rapporto delle nascite ai matrimonî declina quando il saggio dei matrimonî cresce e cresce quando il saggio dei matrimonî diminuisce. Una curva rappresentante il rapporto delle nascite ai matrimonî si muoverà inversamente al saggio dei matrimonî ». Egli mostra che la diminuzione del rapporto delle nascite ai matrimonî non è grande ed è spiegata dalla rapida diminuzione delle nascite illegittime. Il rapporto delle nascite legittime ai matrimonî non declina sensibilmente.

Digitized by Google

NAZIONI	1 MATRIMONI per 1000 abitanti		2 PERCENTUALE degli sposi non al di sopra dei 25 anni		3 PERCENTUALE delle spose non al di sopra dei 20 anni		4 NASCITE per 1000 abitanti		5 NASCITE per ogni matrimonio dal 1863 al 1883
	Dal 1863 al 1883	Dal 1887 al 1891	Dal 1863 al 1883	Dal 1887 al 1891	Dal 1863 al 1883	Dal 1887 al 1891	Dal 1863 al 1883	Dal 1887 al 1891	
Europa	8.3 —	—	39.3	—	24.0	—	38.7 —	—	4.7
Inghilt. e Galles	8.1 —	7.5	51.3	45.6	14.4	11.1	35.1 —	31.3	4.3
Scozia	7.2 —	6.6	42.3	38.2	13.4	11.6	34.7 —	31.1	4.8
Irlanda	4.8 —	4.4	32.6	33.6	13.5	11.8	26.4 —	22.8	5.5
Svezia	6.5 +	6.0	23.3	26.8	5.6	6.4	30.2 —	28.4	4.6
Olanda	8.0 —	7.0	26.6	31.0	—	10. ?	35.9 —	33.4	4.5
Belgio	7.2 —	7.2	22.6	27.0	6.4	8. ?	31.5 —	29.3	4.4
Francia	7.8 —	7.3	27.0	27.3	21.2	20.5	25.4 —	23.0	3.3
Prussia	8.6 —	8.1	—	—	10.3	8.1	38.8 —	37.2	4.5
Sassonia. . . .	9.2 —	9.3	34.7	39.0	10.7	7.6	42.4 —	41.8	4.6
Baviera	8.5 —	7.0	18.9	29.4	6.4	10.7	39.5 +	35.9	4.7
Svizzera. . . .	7.4 —	7.1	26.5	27.3	8.8	7.2	30.2 —	27.7	4.1
Austria	8.4 —	7.7	—	—	18.1	17.3	38.4 +	38.0	4.5
Ungheria . . .	10.3 —	8.6	31.7	—	36.0	36.7	43.0 +	42.8	4.2
Spagna	7.3 —	5.6	38.4	41.9	—	—	33.9 —	36.3	4.6
Italia	7.7 +	7.7	26.0	—	16.9	23.4	36.8 —	37.6	4.8
Russia	9.4 —	—	68.5	64.1	58.0	56.3	49.4 +	—	5.3
Stati Uniti . .	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Massachusetts.	9.4 —	9.3	40.0	37.5	18.9	16.1	25.7 —	25.8	2.7

Digitized by Google

6 MORTI per ogni 1000 abitanti		7 Percentuale delle morti al di sotto dei 5 anni	8 PERCENTUALE annua di aumento dal 1860 al 1880		9 POPOLAZIONE IN MILIONI (in parte calcolata)			NAZIONI
Dal 1865 al 1883	1890		Naturale	Effettivo	1801	1840	1890	
28.1 —	—	32.3	10.5	—	175.0	250.6	360.9	Europa
21.4 —	19.5	24.9	13.7	13.2	8.9	15.7	28.8	Inghilterra e Galles
21.4 —	19.7	23.1	13.3	10.2	1.6	2.6	4.0	Scozia
17.8 +	18 2	16.5	8.6	— 6.9 *	?	8.0	4.7	Irlanda
18.9 —	17.1	22.2	11.3	7.7	2.8	3.1	4.8	Svezia
24.6 -	20.5	—	11.3	10.2	2.0	2.9	4.5	Olanda
22.4 —	20.8	25.3	9.1	8.4	—	4.1	6.1	Belgio
23.8 —	22.8	25.8	1.6	2.5	33.1	34.1	38.1	Francia
26.5 —	24.2	32.4	12 3	9.4	8.7	15.1	29.9	Prussia
29.0 —	26.9	—	13.4	14.9	—	—	3.5	Sassonia
30.6 +	27.3	39.3	8.9	7.1	—	—	5.6	Baviera
23.1 —	20.9	24.9	7.1	6.2	1.8	2.2	2.9	Svizzera
31.0 —	29.4	39.0	7.4	7,7	25.8	35.8	41.0	Austria
38.2 +	32.0	—	4.8	4.8				Ungheria
29.1 —	—	—	4.8	3.3	11.0	12.0	17.2	Spagna
29.1 —	26.4	37.8	7.7	6.8	—	—	30.2	Italia
35.7 —	—	42.3	13.7	12.9	35.0	54.6	98.6	Russia
—	—	—	—	23.6	5.4	17.1	62.6	Stati Uniti
19.2 +	—	27.9	6.5	18 7	0.4	0.7	2.2	Massachusetts

(*) Diminuzione.

Digitized by Google

Confrontando le abitudini delle diverse nazioni, coll'aiuto della tavola annessa, troviamo che nei paesi dell'Europa centrale e settentrionale, popolati dalla razza teutonica, l'età del matrimonio è tarda, e ciò è in parte conseguenza del fatto che i primi anni della virilità si passano nell'esercito; mentre invece l'età del matrimonio è molto bassa in Russia dove, per lo meno sotto il vecchio regime, il gruppo famigliare spingeva il figlio a prendere il più presto possibile una moglie che fosse di aiuto nel lavoro domestico, quand'anche avesse dovuto abbandonarla per un po' di tempo ed andare altrove a guadagnarsi la vita. Nel Regno Unito ed in America non esiste servizio obbligatorio, e gli uomini si ammogliano presto. In Francia, contrariamente all'opinione generale, non sono rari da parte degli uomini i matrimoni in età giovanile, e da parte delle donne sono più comuni che in ogni altra nazione di cui s'abbiano statistiche, ove se ne tolgano i paesi slavi (tra cui possiamo annoverare l'Ungheria) dove sono di gran lunga i più frequenti.

Il quoziente di nuzialità è generalmente massimo là dov'è maggiore il numero dei matrimonî stretti in età giovanile; lo stesso dicasi della fecondità dei matrimonî. Vi sono però eccezioni notevolissime. Così il numero dei figli nati da un matrimonio è eccezionalmente basso in Francia, e più ancora nel Massachusetts, sebbene in entrambi i paesi l'età del matrimonio non sia particolarmente alta; e non è invece molto basso nella Svezia dove pochissime donne si maritano sotto i venti anni.

I quozienti di nuzialità, di natalità e di mortalità vanno diminuendo in quasi tutti i paesi, non ostante il fatto inaspettato che la percentuale degli sposi che non superano i venticinque anni aumenti in quasi tutte le nazioni di cui si dànno le cifre. (Formano eccezione la Gran Bretagna, la Russia ed il Massachusetts. Lo stesso può dirsi presso a poco per la percentuale degli sposi che non superano i trent'anni; Vedi *Bulletin de Statistique*, vol. III, pag. 16). La percentuale delle spose non al di sopra dei 20 anni appare in complesso quasi stazionaria, sebbene in alcuni paesi, e specialmente nel Regno Unito, diminuisca rapidamente; lo stesso sembra vero delle spose non superiori ai venticinque anni.

In generale la mortalità è elevata dove è pure elevato il quoziente della natalità. Entrambi, ad esempio, sono alti in Russia ed Ungheria, bassi nella Svezia, in Francia e nel Massachusetts.

In Francia e nel Massachusetts l'aumento « naturale » è piccolo assai; ma v'è eccedenza della immigrazione sull'emigrazione, il che accresce il quoziente effettivo di aumento. In tutti i paesi d'Europa, tolta la Francia, la Sassonia e l'Austria propriamente detta, l'emigrazione supera l'immigrazione; il quoziente naturale dell'aumento è maggiore del quoziente effettivo.

Confrontando le cifre totali della popolazione indicate nelle ultime tre colonne, si deve rammentare che le aree della Russia e degli Stati Uniti erano assai maggiori nel 1890 che non nel 1801; quelle della Prussia e dell'Impero Austriaco, un pochino maggiori; mentre quella della Francia

Digitized by Google

era molto minore, perchè nel 1801 essa comprendeva il Belgio e parte della Germania e dell'Italia.

I segni + e — nella prima colonna della sezione n. 1 indicano che le cifre corrispondenti per gli ultimi cinque anni del periodo 1865-1883 furono rispettivamente maggiori o minori dei primi cinque anni del periodo stesso; che cioè il quoziente di nuzialità tendeva ad aumentare od a diminuire; lo stesso si dica per quei segni nelle sezioni n. 4 e 6. Si osserverà che essi indicano generalmente la stessa tendenza che risulta dalle mutazioni indicate dalle seconde colonne di quelle sezioni.

I periodi di anni per i quali sono raccolte le cifre differiscono leggermente in qualche caso da quelli dati in testa delle varie colonne.

CAPITOLO V.

La salute e la forza della popolazione.

Sommario — **128-129. Condizioni generali della salute e del vigore — 130. Cose necessarie alla vita — 131. Speranza, libertà e varietà — 132. Influenza dell'occupazione — 133. Influenza della vita cittadina — 134-135. La natura, abbandonata alla propria azione, tende a sopprimere i deboli. Ma gran parte dell'azione dell'uomo, intesa a buoni fini, tiene a freno l'aumento dei più forti, e dà modo al debole di sopravvivere.**

128. — Condizioni generali della salute e del vigore. — Dobbiamo considerare ora le condizioni dalle quali dipendono la salute e la forza fisica, mentale e morale. Esse sono la base della produttività industriale, dalla quale dipende la produzione della ricchezza materiale; mentre d'altra parte l'importanza precipua della ricchezza materiale sta in ciò che, saggiamente adoperata, essa aumenta la salute e la forza fisica, mentale e morale della razza umana.

In molte occupazioni la produttività industriale richiede poco più che vigore fisico, cioè a dire forza muscolare, buona costituzione e abitudini d'energia. Nel valutare la forza muscolare od anche ogni altra specie di forza, a scopi industriali, dobbiamo tener conto del numero delle ore che essa è tenuta in esercizio durante il giorno, del numero dei giorni che è tenuta in esercizio durante l'anno, e del numero degli anni che è tenuta in esercizio durante tutta la vita. Con questa precauzione, possiamo misurare lo sforzo muscolare di un uomo dal numero dei piedi d'altezza a cui il suo lavoro potrebbe sollevare il peso di una libbra se esso lavoro fosse applicato direttamente a quell'uso, od in altre parole, dal numero di « piedi-libbre » di lavoro che egli compie (1).

---

(1) Questa misura si può applicare direttamente alla maggior parte dei lavori dei portatori e dei facchini, ed indirettamente a molte specie di lavori agricoli. In una controversia impegnatasi dopo la grande serrata agricola a proposito della produttività

Digitized by Google

La capacità di sostenere un grande sforzo muscolare, sebbene sembri dipendere dalla forza organica e da altre condizioni fisiche, nondimeno anch'essa dipende pure dalla forza della volontà e di carattere. Siffatta specie di energia, che si può considerare come la forza dell'uomo, in quanto è distinta dalla forza del suo corpo, è morale piuttosto che fisica, ma dipende tuttavia dalle condizioni fisiche della forza nervosa. Questa forza propria dell'uomo, questa risolutezza, questa energia, questa padronanza di sè medesimo, o, in una parola, questo « vigore » è la fonte di ogni progresso; esso si esplica, tale vigore, in grandi azioni, in grandi idee, e nella capacità di nutrire un verace sentimento religioso (1).

In tante forme si esplica, che non è possibile averne una misura semplice. Ma tutti noi andiamo valutando continuamente il vigore, e pensiamo che se una persona ha *più fibra*, ha un fisico *più vigoroso*,

---

relativa del lavoro di abilità inferiore nell'Inghilterra meridionale o settentrionale, si trovò che la misura più attendibile è quella del numero di tonnellato di materiale che un uomo caricherebbe in un giorno su un carro. Altre misure si sono trovate nel numero di acri su cui si è fatto il raccolto o la falciatura, o nel numero delle staia di grano mietuto, ecc.; ma queste misure non sono soddisfacenti, specialmente quando si confrontino condizioni diverse di agricoltura; poichè gli strumenti adoperati, il genere del raccolto, ed il modo di lavorare variano tutti grandemente. Così quasi tutti i confronti tra il lavoro ed i salari del Medio Evo con quelli moderni, basati sulle mercedi per la mietitura, per la falciatura, ecc., non hanno valore finchè non si trovi modo di tener conto degli effetti prodotti dai mutamenti intervenuti nei sistemi agricoli. Per esempio, la mietitura a mano di una messe di cento staia di grano, costa oggi meno lavoro di prima, perchè gli strumenti adoperati sono migliori che per l'innanzi; invece la mietitura di un acro di terreno seminato a grano può non costare meno di prima, perchè le messi sono più considerevoli che per l'innanzi.

Nei paesi non progrediti, specialmente dove non sono molto in uso i cavalli o le altre bestie da tiro, gran parte del lavoro degli uomini e delle donne si può misurare convenientemente dallo sforzo muscolare che esso esige. Ma in Inghilterra meno di una sesta parte delle classi industriali è occupata attualmente in un lavoro di siffatto genere, mentre la forza esercitata soltanto dalle macchine a vapore è più di venti volte maggiore di quella che potrebbe essere esercitata dai muscoli di tutto il popolo inglese.

(1) Questo vigore va distinto dalla nevrosi, che di regola, indica una deficienza generale di forza nervosa, sebbene proceda talora da irritabilità o da squilibrio dei nervi. Un uomo può avere una gran forza nervosa in certi sensi e poca in altri; il temperamento artistico, in particolare, sviluppa sovente un gruppo di nervi a scapito degli altri gruppi; ma è la debolezza di alcuni nervi, non la forza di altri, che produce la nevrosi. A quanto sembra, i temperamenti artistici più perfetti non furono nervosi; ad esempio Leonardo da Vinci e Shakespeare. L'espressione « forza nervosa » corrisponde in certa misura al *Cuore* nella gran divisione che fece il dott. Engel degli elementi della attività in (*a*) Corpo, (*b*) Ragione e (*c*) Cuore (*Leib, Verstand und Herz*); egli classifica poi le attività umane secondo le permutazioni *a, ab, ac, abc, acb*; *b, ba, bc, bca, bac*; *c, ca, cb, cba, cab*, in ciascuna delle quali gli elementi sono messi in ordine a seconda dell'importanza relativa, e le lettere omesse indicano che l'elemento corrispondente occupa soltanto un'infima parte.

Nella guerra del 1870 si trovò che gli studenti dell'Università di Berlino, i quali sembravano dover esser più deboli del tipo medio di soldato, potevano sopportar meglio le fatiche.

Digitized by Google

è *più forte* di un'altra. Gli uomini d'affari, anche in rami diversi, e quelli che lavorano nelle Università, anche se occupati in differenti studi, riescono a valutare con grande approssimazione la forza l'uno dell'altro. E si fa presto a conoscere se ad ottenere un premio si richieda più forza in una disciplina che in un'altra.

129. — Continuazione. — Discutendo l'aumento della popolazione abbiamo già detto incidentalmente qualche cosa delle cause che determinano la durata della vita; esse però sono per la maggior parte le medesime che determinano la forza ed il vigore della costituzione dell'individuo, ed occuperanno nuovamente la nostra attenzione in questo capitolo.

La prima di queste cause è il clima. Nei paesi caldi troviamo matrimoni precoci ed un quoziente di natalità molto elevato e quindi poco rispetto per la vita umana; e questa fu probabilmente la causa di quella grande mortalità, che di solito si attribuisce all'insalubrità del clima (1).

Il vigore dipende in parte dalle qualità di razza: queste però, per quanto ci è dato spiegarle, sembrano dipendere principalmente dal clima (2).

130. — Cose necessarie alla vita. — Anche il clima ha molta parte nella determinazione delle cose necessarie alla vita. Prima tra queste è il nutrimento. Molto dipende dalla preparazione conveniente di esso, ed una brava massaia con dieci scellini la settimana da spendere per gli alimenti, conferirà spesso alla salute e alla forza della famiglia più di quanto non faccia una massaia inesperta con venti scellini. La grande mortalità dei fanciulli nelle classi povere è dovuta in molta parte al

---

(1) Un clima caldo infiacchisce il vigore. Esso non è del tutto contrario ad un lavoro artistico ed intellettuale anche molto elevato, ma impedisce di poter perseverare lungamente in una qualsiasi applicazione molto intensa. Un lavoro arduo sostenuto si può compiere, più che altrove, nella parte più fredda della zona temperata; più di tutto poi in Inghilterra, e nella Nuova Zelanda che si trova agli antipodi, e dove le brezze marine tengono la temperatura uniforme. I calori estivi ed i freddi invernali di parecchie parti dell'Europa e dell'America, dove la temperatura media è moderata, hanno l'effetto di abbreviare l'anno di circa due mesi, dal punto di vista della possibilità di lavorare. Si è trovato che un freddo eccessivo e di lunga durata indebolisce le energie, e forse ciò dipende in parte dal fatto che la popolazione è indotta a passare gran tempo in quartieri chiusi e ristretti; gli abitanti delle regioni artiche sono generalmente incapaci di applicazione seria e prolungata. In Inghilterra l'opinione popolare afferma insistentemente che « un Natale caldo ingrassa il cimitero »; ma le statistiche dimostrano a non dubitarne che invece l'effetto è il contrario: la mortalità media è massima nei tre mesi più freddi dell'anno, e maggiore negli inverni freddi che non in quelli più miti.

(2) La storia della razza è per l'economista uno studio affascinante, ma ingannevole; poichè le razze conquistatrici si univano con le donne dei popoli soggiogati e spesso trascinavano seco molti schiavi di ambi i sessi nelle loro migrazioni; ed era meno probabile che fossero uccisi in battaglia, o adottassero la vita monastica gli schiavi, che non i liberi. Per conseguenza il sangue di ogni razza contenne un rilevante elemento servile, cioè misto; e siccome nelle classi industriali questo elemento servile era ancor maggiore che in ogni altra classe, ne segue che appare impossibile una storia delle abitudini industriali di una razza.

Digitized by Google

difetto di attenzione e di criterio nella preparazione del loro cibo; e quelli che non soccombono assolutamente per tale difetto di cure materne spesso vengono su deboli di costituzione.

In tutte le epoche, ad eccezione della presente, il difetto di alimenti ha dato luogo a distruzioni generali della popolazione. Anche a Londra, nel XVII e nel XVIII secolo la mortalità fu maggiore dell'8 per cento negli anni in cui il grano costò caro, che negli anni in cui fu a buon mercato (1). Ma poco a poco gli effetti dell'aumento della ricchezza e del perfezionamento dei mezzi di comunicazione si van facendo sentire per quasi tutto il mondo, l'asprezza delle carestie è mitigata anche in paesi come l'India; ed esse poi sono affatto sconosciute in Europa e nel Nuovo Mondo. In Inghilterra, attualmente, è raro il caso di una morte determinata direttamente da deficienza di nutrimento; ma questa ingenera spesso quell'indebolimento generale dell'organismo, che rende incapaci a resistere alle malattie, ed è una delle cause principali dell'improduttività industriale.

Abbiamo già veduto come le cose necessarie alla produttività variino con la natura del lavoro che si deve compiere; ora però dobbiamo esaminare questo argomento un po' più da vicino.

Quanto al lavoro muscolare in particolar modo, v'è un rapporto diretto tra la quantità degli alimenti di cui un uomo dispone, e la sua forza utilizzabile. Se il lavoro è intermittente, come quello di alcuni lavoranti dei docks, è sufficiente un alimento economico, ma nutriente di cereali. Invece per una fatica continua molto grave, come quella che si accompagna al lavoro dei pudellatori e dei *navvies* più affaticati, ci vuole un cibo che si possa digerire ed assimilare anche quando l'organismo è stanco. Questa qualità è ancor più essenziale negli alimenti dei lavoratori d'ordine più elevato, la cui occupazione implica uno sforzo nervoso molto intenso; sebbene generalmente la quantità di cibo loro necessaria sia piccola.

Dopo il cibo seguono, necessari alla vita ed al lavoro, il vestiario, l'alloggio ed il fuoco. Quand'essi fanno difetto, la mente si intorpidisce, e la costituzione fisica viene ad essere in definitiva minata nelle sue basi. Allorchè il vestiario è scarso, generalmente lo si porta notte e giorno; e si lascia che la pelle si copra di uno strato di sudiciume. La deficienza di alloggio o di combustibile fa sì che le persone vivano in una atmosfera viziata, perniciosa alla salute ed al vigore; nè certo è il meno importante dei beneficî che il popolo inglese trae dal buon mercato del carbon fossile, l'abitudine, ad esso particolare, di possedere camere ben ventilate anche quando fa freddo. Le case mal costrutte, con un drenaggio imperfetto, dànno luogo a malattie le quali, anche nelle forme loro più leggere, affievoliscono la vitalità in modo straordinario; e l'addensamento eccessivo produce inconvenienti morali che fanno diminuire la popolazione e deprimono il carattere delle persone.

---

(1) Ciò fu dimostrato dal FARR, il quale eliminò le cause perturbatrici mediante un artificio statistico assai istruttivo (*Vital Statistics*, pag. 139).

Digitized by Google

Allo sviluppo di una popolazione vigorosa, è tanto necessario il riposo quanto lo sono le altre cose necessarie più materiali: cibo, vestiario, ecc. Il lavoro eccessivo, di qualsiasi forma, deprime la vitalità; ma le ansie, i tormenti e l'applicazione mentale troppo intensa esercitano un'influenza fatale, minano nelle sue basi la costituzione organica indebolendo la fecondità e diminuendo il vigore della razza.

131. — Speranza, libertà, varietà. — Vengono poi tre condizioni del vigore, strettamente connesse tra loro, e sono la speranza, la libertà e la varietà. Tutta la storia è piena di ricordi dell'improduttività determinata in varia misura dalla schiavitù, dal servaggio e dalle altre forme di oppressione e repressione civile e politica (1).

In tutte le età le colonie furono in grado di vincere la madre patria in vigore ed energia. Ciò dipese parte dall'abbondanza di terreno e dal buon mercato delle cose necessarie di cui esse potevano disporre, parte dalla selezione naturale degli individui di carattere più forte, necessario a condurre una vita avventurosa, e parte da cause fisiologiche connesse coll'incrocio delle razze; ma forse la causa più importante di quel fenomeno devesi trovare nella buona speranza di riuscita, nella libertà e nella varietà della vita (2).

---

(1) La libertà e la speranza accrescono nell'uomo non solo l'inclinazione, ma anche la capacità al lavoro; i fisiologi ci dicono che un dato sforzo consuma minor quantità di energia nervosa compiuto sotto lo stimolo del piacere, che compiuto come pena; e se non v'è speranza non v'è iniziativa. La sicurezza delle persone e della proprietà sono due condizioni per tale speranza e per tale libertà; ma la sicurezza implica sempre una restrizione della libertà; ed è uno dei problemi più difficili della civiltà quello di scoprire il modo di ottenere la sicurezza che è condizione di libertà, senza troppo gran sacrificio della libertà medesima. Il mutar del lavoro, dei luoghi frequentati e delle unioni di persone inspira idee nuove, richiama l'attenzione sulle imperfezioni dei metodi vecchi, stimola un « malcontento divino » e sviluppa in ogni modo l'energia creativa.

(2) Conversando con altri che vengono di luoghi differenti ed hanno differenti costumi, i viaggiatori imparano a sottoporre al cimento della discussione molte abitudini di pensiero e di azione, alle quali altrimenti avrebbero sempre obbedito come a leggi di natura. Di più un cambiamento di residenza permette alle menti più forti ed originali di trovare pieno campo all'esplicazione delle proprie energie, o per elevarsi a posizioni importanti: laddove quelli che restano in patria raramente si elevano dalla sfera in cui sono cresciuti. Pochi sono profeti in patria; i vicini ed i conoscenti sono generalmente gli ultimi a perdonare gli errori ed a riconoscere i meriti di quelli che sono meno docili e più intraprendenti degli altri che li circondano. E senza dubbio è principalmente per questo motivo che quasi in ogni parte dell'Inghilterra una parte sproporzionatamente grande delle energie ed iniziative migliori devesi ritrovare tra quelli che sono nati altrove.

Ma i mutamenti possono essere spinti all'eccesso, e quando la popolazione cambia così rapidamente, che gli uomini rinunciano con facilità a quella riputazione che possono essersi guadagnata nel paese loro, vanno perduti taluni dei migliori aiuti che si ricevono dall'esterno per la formazione di un carattere morale elevato. La speranza eccessiva, l'irrequietezza di coloro che migrano verso terre nuove fanno sì ch'essi sciupino grandi sforzi acquistando capacità tecniche incomplete e conducendo a metà lavori che presto si abbandonano per qualche occupazione nuova.

Digitized by Google

Finora abbiamo considerato la libertà come l'immunità da ogni legame esteriore. Ma quella libertà più elevata, che procede dalla padronanza di sè stessi, è condizione ancor più importante per il lavoro più alto. L'elevamento degli ideali della vita, dal quale tale lavoro dipende, è dovuto da un lato a cause politiche ed economiche, e dall'altro ad influenze personali e religiose; e tra queste occupa un posto supremo l'influenza materna nella prima fanciullezza.

132. — Influenza dell'occupazione. — La salute e la forza fisica e intellettuale subiscono assai l'influenza dell'occupazione (1).

Al principio di questo secolo le condizioni del lavoro nelle fabbriche furono senza necessità malsane ed oppressive per tutti, specialmente per i fanciulli. Ma le leggi sulle fabbriche e sull'educazione hanno rimosso dalle fabbriche la maggior parte di questi mali, sebbene parecchi di essi infestino ancora le industrie domestiche e le piccole officine.

I salari più elevati, la maggiore intelligenza e le migliori agevolezze mediche delle popolazioni cittadine dovrebbero rendere la mortalità dei fanciulli assai minore che nelle campagne; in generale, invece, essa è maggiore, specie dove vi sono molte madri che trascurano i loro doveri verso la famiglia per poter guadagnare un salario.

133. — Influenza della vita nelle città. — In quasi tutti i paesi c'è una emigrazione continua verso le città (2). Le grandi città, e Londra

---

(1) Il quoziente di mortalità è basso tra i ministri del culto e tra i maestri, tra le classi agricole, ed in alcune altre industrie quali quelle dei fabbricanti di ruote, dei falegnami e dei minatori di carbon fossile; è alto tra i minatori di piombo e di stagno, tra i fabbricanti di lime e di terraglie. Ma nè queste occupazioni, nè altre che siano regolari, presentano un quoziente di mortalità così elevato come è a Londra quello tra i manuali ed i venditori ambulanti di frutta; mentre poi superiore a tutti esso è tra i servi nelle osterie. Queste occupazioni non sono direttamente nocive alla salute, ma attirano a sè le persone deboli di fisico e di carattere, e favoriscono abitudini sregolate. Una buona esposizione dell'influenza dell'occupazione sul quoziente di mortalità è data dal supplemento alla 45ª Relazione annuale (del 1885) dell'Ufficiale generale dello stato civile, pagg. XXV-LXIII. Vedi anche Farr, *Vital Statistics*, pagg. 342-411; la nota del signor Humpreys sulle *Class Mortality Statistics* nello *Statistical Journal* del giugno 1887, e tutti gli scritti sulle leggi sulle fabbriche.

(2) Davenant (*Ballance of Trade*, pubblicato nel 1799, pag. 20), sulle orme di Gregorio King, dimostra che, secondo i dati ufficiali, Londra ha un'eccedenza annuale di 2000 morti sopra le nascite, ma riceve una immigrazione di 5000 persone l'anno; il che rappresenta più della metà di quello che, secondo i suoi calcoli (fatti con un metodo piuttosto arrischiato), è il vero aumento netto della popolazione nelle campagne. Egli calcola che 530,000 anime vivano in Londra, 870,000 nelle altre città e piazze di mercato, e 4,100,000 nei villaggi e nelle borgate. Confrontiamo queste cifre col censimento del 1891; troviamo in esso che Londra ha oltre 4,000,000 di anime, altre cinque città ne hanno in media oltre 400,000 ciascuna, ed altre cinquantasei variano dai 250,000 ai 50,000 abitanti con una media di 100,000 ciascuna. Nè questo è tutto, poichè parecchi sobborghi, della cui popolazione non si è tenuto conto, spesso fanno realmente parte delle grandi città; ed in alcuni casi i sobborghi di più città adiacenti, si congiungono tra di loro, costituendo fra tutti una città gigantesca, sebbene un poco disunita. I sobborghi di Liverpool crescono rapidamente, a scapito della

Digitized by Google

in particolar modo, assorbono il sangue migliore di tutto il resto dell'Inghilterra; le persone più intraprendenti, quelle dotate di un grande ingegno, quelle che posseggono un *fisico* migliore, un carattere più forte, vi vanno a cercar campo per esplicare le abilità loro. Ma dopo che i figli loro, ed i figli dei loro figli sono cresciuti privi di igienici divertimenti e di aria salubre, poca traccia resta spesso del loro vigore originario.

Talora si sostiene che il quoziente di mortalità in certe città grandi, e specialmente a Londra, non è così elevato come si potrebbe presupporre se realmente la vita cittadina fosse tanto nociva alla salute ed al vigore. Ma questa asserzione appare inattendibile, parte perchè parecchie influenze esercitate dalla città, benchè depressive pel vigore, non toccano gran che la mortalità, e parte perchè la maggioranza di quelli che immigrano nelle città sono nella pienezza della loro forza giovanile, e posseggono una energia ed un coraggio superiori al comune, mentre i giovani i cui genitori vivono nella campagna, di solito, ritornano alla casa paterna quando ammalano seriamente (1).

---

città, sebbene in realtà l'aumento in tutto il distretto sia minore dell'eccesso delle nascite sulle morti; quelli che ne escono, superano in numero quelli che vi immigrano, come fu dimostrato dal signor CANNAN nell'*Economic Journal*, vol. IV. Un sobborgo di Manchester è una grande città di 200,000 abitanti; lo stesso è di West Ham, sobborgo di Londra.

Mutamenti simili si vanno verificando anche altrove. Così la popolazione di Parigi crebbe nel secolo presente con una rapidità venti volte maggiore di quella dell'aumento di tutta la Francia. Le città della Germania crescono ogni anno a scapito delle campagne, in ragione del mezzo per cento della popolazione. Negli Stati Uniti non v'era nel 1800 nessuna città che avesse più di 75,000 abitanti, mentre ora ve ne sono tre che hanno più di 1,000,000 di anime ciascuna, e tredici con più di 200,000 anime ciascuna. Più di un terzo della popolazione della Victoria è raccolta a Melbourne.

Avremo bisogno ora di discutere le cause dell'aumento di popolazione nelle grandi città, specialmente nei paesi ove si parla la lingua inglese. Sull'aumento delle città moderne in generale, vedi LONGSTAFF, *Studies in Statistics* e LEVASSEUR, *La Population française*, libro II, cap. XV.

Si deve rammentare che le caratteristiche, buone e cattive, della vita cittadina tanto più si accentuano quanto più una città è grande o sono grandi i suoi sobborghi. In generale l'aria fresca che viene dalla campagna deve passare sopra molti più luoghi donde si levano vapori nocivi prima di giungere ad un Londinese che prima di giungere ad un abitante di una città piccola. I Londinesi debbono andare in generale assai lontano avanti di giungere alla quiete della campagna. Perciò Londra, coi suoi 4,000,000 di abitanti, contribuisce al carattere cittadino della vita inglese assai più che cento volte tanto quanto contribuisce una città che abbia 40,000 abitanti.

(1) Per ragioni simili WELTON (*Statistical Journal*, 1897) fa la proposta radicale di omettere tutte le persone fra i 15 e i 35 anni d'età nel confrontare i quozienti di mortalità in città diverse. A Londra la mortalità delle donne fra i 15 e i 35 anni è assai bassa, principalmente per questo motivo. Per una città però la cui popolazione sia stazionaria, le statistiche sulla vita si interpretano più facilmente; e scegliendo Coventry come una città tipica, Galton calcolò che i figli adulti della popolazione artigiana, sono poco più della metà dei figli degli operai che vivono nei sani

Digitized by Google

Non si deve concludere da ciò che la razza degeneri fisicamente, e nemmeno che la sua forza nervosa, in complesso, sia in decadenza. Anzi è vero perfettamente il contrario nel caso di quei fanciulli e di quelle fanciulle che possono accedere liberamente ai divertimenti moderni che si godono all'aperto, che sogliono passar la festa in campagna, che hanno abbondanza di cibo, di vestiario e di cure mediche, e sono regolati secondo le migliori cognizioni moderne (1). Ma fino a pochissimo tempo addietro i figli degli operai nelle grandi città non eran sotto questo aspetto in troppo buone condizioni; ed è dubbio se la diminuzione recente della durata del loro lavoro, i progressi dell'igiene e della medicina, il miglioramento dei loro cibi e del loro vestiario, dell'educazione, ed in alcuni casi dei loro luoghi di ricreazione, compensino i danni inerenti alla vita cittadina (2).

134. — La natura, abbandonata alla propria azione, tende a sopprimere i deboli. Ma gran parte dell'azione dell'uomo intesa a buoni fini, tiene a freno l'aumento dei più forti, e dà modo al debole di sopravvivere. — E vi sono

---

distretti del contado. Quando una località va decadendo, i giovani, i forti, gli animosi, se ne allontanano, lasciandosi dietro i vecchi e gli infermi, e per conseguenza il quoziente di natalità è generalmente basso. D'altra parte un centro industriale che attira molta popolazione, è probabile abbia un quoziente di natalità assai elevato, perchè ha una quota maggiore di quella che dovrebbe avere di persone nel pieno vigore della vita. Ciò avviene specialmente nei centri di produzione di carbon fossile e di ferro, sia perchè essi non soffrono per la mancanza di maschi, come avviene nei centri dell'industria tessile, sia perchè nella classe dei minatori v'è l'usanza di ammogliarsi presto. In alcuni di quei centri minerari, sebbene il quoziente di mortalità sia elevato, l'aumento delle nascite sopra le morti eccede il 20 per mille della popolazione. La mortalità è generalmente maggiore nelle città di secondo ordine, specie perchè le loro condizioni sanitarie non sono ancora buone come quelle delle grandi città.

(1) Vedi un articolo eccellente del prof. Clifford Allbutt nella *Contemporary Review*, febbraio 1895. Il prof. Haycraft (*Darwinism and Race Progress*) giunge ad una affermazione contraria. Egli dà appunto importanza ai pericoli in cui l'umana razza verserebbe per una diminuzione di quelle malattie che, come l'etisia e la scrofola, attaccano le persone di più debole costituzione, ed esercitano così un' influenza selettiva sulla razza, a meno che non si accompagnassero a tale diminuzione miglioramenti in altri sensi. Senonchè la tisi non uccide tutte le sue vittime; e vi sarebbe già un certo guadagno se diminuisse il suo potere debilitante.

(2) Perciò il danaro non potrebbe essere meglio impiegato, a scopi pubblici e privati, che nel provvedere parchi e luoghi di divertimento nelle grandi città; nel fare contratti colle ferrovie allo scopo di aumentare il numero dei treni per gli operai messi in movimento, nell'aiutare gli operai disposti ad abbandonare le grandi città a farlo, e rimorchiare così l'industria cui sono addetti; mentre invece il danaro impiegato per ridurre il costo della vita nelle grandi città costruendo con perdita case operaie, è probabile che apporti un danno pari, e talvolta maggiore, al bene che fa. Se la popolazione operaia nelle città grandi è ridotta al numero di quelli il cui lavoro deve compiersi in esse, il poco lavoro che avrebbe le permetterebbe di avere salari elevati; e quindi se si fanno valere rigorosamente le leggi sanitarie e le disposizioni contro l'addensamento, o si assicura uno spazio sufficiente a provvedere divertimenti igienici ai fanciulli sarà più probabile che gli operai che vivono nelle città grandi lascino dietro a sè una sana progenie; e frattanto sarà posto qualche freno alla emigrazione dalla campagna verso la città. Vedi un articolo dello scrivente nella *Contemporary Review* del 1854, su *Where to House the London Poor*.

Digitized by Google

anche altri motivi di inquietudine. Infatti si verifica una certa sosta parziale in quella influenza selettiva compiuta dalla lotta e dalla concorrenza, la quale nei primi stadî della civiltà fece che i più forti ed i più vigorosi si lasciassero dietro la prole più numerosa; ed alla quale, più che ad ogni altra causa speciale, è dovuto il progresso della razza umana. Infatti negli ultimi stadî della civiltà è stata regola per lungo tempo che le classi superiori si unissero tardi in matrimonio, ed avessero, per conseguenza, meno figli che le classi operaie; ma questa inferiorità è stata compensata dal fatto che tra le classi operaie medesime fu mantenuta la regola antica, e così il vigore della nazione, che tendeva ad essere affievolito tra le classi alte, veniva rimpiazzato dalla nuova corrente di forza che continuamente scaturiva dal basso. Ma in Francia per lungo tempo, e recentemente in America ed in Inghilterra, nella classe operaia più abile e più intelligente della popolazione qualcuno ha dato segno di avversione ad una numerosa famiglia; e questo è origine di danno (1).

Si ha così motivo sempre maggiore di temere che, mentre il progresso della medicina e dell'igiene sottrae alla morte un numero ognor crescente dei figli di coloro che sono deboli di corpo e di mente, molti di quelli che più esercitano la mente e sono meglio dotati di energia, di iniziativa e di padronanza di sè, tendono a differire il matrimonio, ed a limitare in altri modi il numero dei figli che lascieranno dietro a sè. Talora il motivo è egoistico; ed allora forse è meglio che le persone rozze e frivole lascino soltanto pochi discendenti del loro stampo; ma più spesso esso motivo consiste nel desiderio di assicurare ai figli una buona posizione sociale. In siffatto desiderio entrano molti elementi di idealità non troppo alta, ispirati anzi, in alcuni casi, da bassi motivi; ma, dopo tutto, esso fu uno dei fattori principali del progresso, e tra quelli che lo sentono, vi sono parecchi i cui figli sarebbero probabilmente tra i migliori e i più forti della razza.

Devesi rammentare che i membri di una grossa famiglia si educano a vicenda; essi di solito sono più geniali e più svegliati, spesso anche sotto ogni aspetto più vigorosi dei componenti di una famiglia piccola. Senza dubbio ciò è in parte dovuto al fatto che i loro genitori furono di vigore non comune; e, per una ragione consimile è probabile che anche essi abbiano alla lor volta famiglie grandi e vigorose. Il progresso della razza è dovuto assai più di quanto a prima vista non sembri ai discendenti di poche famiglie eccezionalmente numerose e forti.

---

(1) Negli Stati meridionali dell'America, il lavoro manuale divenne sgradito all'uomo di razza bianca, cosicchè se egli non poteva possedere degli schiavi, conduceva meschinamente una vita degenerata, e raramente si ammogliava. Inoltre nel versante del Pacifico si ebbero un tempo giusti motivi per temere che tutto il lavoro, tranne quello che richiede abilità superiore, si sarebbe lasciato ai Cinesi, e che i bianchi avrebbero condotto una vita artificiale, in cui una famiglia sarebbe stata una grossa spesa. In questo caso le vite dei Cinesi si sarebbero sostituite alle vite degli Americani, e la qualità media della razza umana sarebbe peggiorata.

Digitized by Google

D'altra parte però non v'è dubbio alcuno che sovente i genitori possano far di meglio per una famiglia piccola che per una grossa. A parità delle altre condizioni, un aumento del numero dei figli generati dà origine ad un aumento della mortalità dei bambini, e questo è un vero male. La nascita di bambini che presto muoiono per difetto di cure e per insufficienza di mezzi costituisce uno strapazzo inutile per la madre ed un danno pel resto della famiglia (1). E sebbene questi mali possano esser molto limitati da quei genitori che sono amministratori eccezionalmente buoni, nondimeno i fatti sono più efficaci delle parole, ed è certo che tra gli uomini non si diffonderanno abitudini di prudenza, fin che i capi naturali della popolazione continueranno ad ammogliarsi presto, e ad avere famiglie più numerose di quelle che possono ripromettersi di allevare convenientemente, qualora nella loro carriera li colpisca qualche considerevole sventura (2).

135. — Conclusione pratica. — Vi sono altre considerazioni, delle quali si dovrebbe tener conto; ma per quanto riguarda i punti che abbiamo discusso in questo capitolo, sembra doversi a tutta prima consigliare agli uomini di non procreare finchè non vedano il mezzo di dare ai figli un nutrimento ed un'educazione fisica ed intellettuale pari almeno alla loro, e di ammogliarsi discretamente presto, purchè però sappiano abbastanza moderarsi, in modo da contenere la famiglia dentro i dovuti limiti, senza trasgredire le leggi morali. L'adozione generale di questa linea di condotta, accoppiata ad una quantità conveniente di aria fresca e di sani divertimenti per la popolazione delle nostre città, difficilmente mancherebbe di determinare un miglioramento della forza e del vigore della razza. Ed ora troveremo ragione di credere che se la forza ed il vigore della razza migliorano, l'aumento della popolazione non darà origine per molto tempo ancora ad una diminuzione del reddito medio della popolazione stessa.

Così il progresso del sapere, ed in particolar modo della scienza medica, l'attività e la saggezza sempre maggiori da parte del Governo in tutte le questioni relative alla salute pubblica, e l'incremento della ricchezza materiale, tendono a diminuire la mortalità, ad accrescere la salute e la forza, e ad allungare la vita. D'altra parte la vitalità è diminuita e la mortalità è aumen-

(1) La misura della mortalità infantile, che deriva da cause che si possono prevenire, può dedursi dal fatto che il quoziente annuo della mortalità dei fanciulli al disotto dei cinque anni, mentre è soltanto del due per cento nelle famiglie nobili ed è inferiore al tre per cento nelle classi elevate in generale, è, in tutta l'Inghilterra complessivamente, del sei o del sette per cento. Nelle classi elevate la durata presumibile della vita è, al momento della nascita, di 53 anni, e, all'età di dieci anni, di altri 52 anni; ma in tutta l'Inghilterra in generale la probabilità di vita alla nascita è di 41 anno soltanto, mentre al decimo anno d'età, in luogo di diminuire, sale a 47 anni. (Vedi la nota del signor Humphreys nello *Statistical Journal*, giugno 1883).

(2) D'altra parte il Leroy Beaulieu dice che in Francia i genitori che hanno soltanto un figlio o due inclinano ad essere indulgenti con loro ed a colmarli di troppe cure, a detrimento del loro coraggio, del loro spirito d'iniziativa e della loro forza di resistenza. (Vedi *Statistical Journal*, vol. 54, pagg. 378-9).

Digitized by Google

tata dal rapido incremento della vita cittadina, e dalla tendenza delle persone di attività maggiore ad ammogliarsi più tardi e ad avere meno figli che le persone di attività inferiore. Se il primo gruppo di cause fosse il solo ad agire, ma regolato in modo da evitare il danno di una popolazione eccessiva, probabilmente l'uomo salirebbe rapidamente ad una eccellenza fisica e intellettuale sinora sconosciuta, mentre se il secondo gruppo agisse senza alcun freno, l'uomo degenererebbe rapidamente.

Ma, così come stanno le cose, i due gruppi presso a poco si contrabbilanciano tra loro con una leggera preponderanza del primo. Mentre la popolazione dell'Inghilterra cresce rapidamente quanto mai, è certo che quelli che non sono sani di corpo e di mente non costituiscono una porzione crescente nella massa complessiva; gli altri sono assai meglio nutriti e vestiti, ed anche con poche eccezioni, più forti di prima (1).

CAPITOLO VI.

L'educazione industriale.

SOMMARIO. — 136-137. Lavoro inabile è una espressione relativa. Spesso quella specie di abilità che è frequente in noi, non la riconosciamo come tale. La semplice destrezza manuale perde importanza di fronte all'intelligenza d'indole generale ed al vigore. *Abilità generale ed abilità specializzata* — 138-139-140. Educazione liberale ed educazione tecnica. Il tirocinio — 141. Educazione nell'arte — 142. Mill ritenne che le classi industriali fossero divise in quattro gradi ben distinti, ma ogni simile linea di divisione ben netta tende a scomparire.

136. — Lavoro inabile è una espressione relativa. Spesso quella specie di abilità che è frequente in noi, non la riconosciamo come tale. La semplice destrezza manuale perde importanza di fronte all'intelligenza d'indole generale ed al vigore. « Abilità generale ed abilità specializzata ». — Ora che abbiamo trattato le cause che determinano la formazione di una popolazione grande e vigorosa, dobbiamo considerare l'educazione necessaria a poterne sviluppare la produttività industriale.

Il vigore naturale che permette ad un uomo di conseguire un grande successo in un certo lavoro, generalmente gli avrebbe reso buon servigio in

(1) La vecchia statistica inglese della vita, basata sulle cifre degli anni decorsi dal 1838 al 1854 mostra che una metà dei maschi morì prima di raggiungere i 45 anni, e metà delle femmine prima di raggiungere i 47 anni; mentre la nuova statistica, basata sulle cifre degli anni dal 1871-1880, sposta queste due età a 47 ed a 52 anni rispettivamente. La mortalità è molto minore che per l'addietro nei primi anni di vita, sebbene sia maggiore negli ultimi anni; e del numero totale di anni aggiunti alla vita dalla maggiore longevità, due terzi cadono nel periodo più importante, che va dai 25 ai 65 anni d'età. Vedi il supplemento al 45° rapporto annuale dell'ufficiale generale dello stato civile; e la nota del signor HUMPHREY nello *Statistical Journal* del giugno 1883. Sulla durata della vita comparativamente in diversi paesi, vedi l'opera già menzionata del BODIO ed il PEROZZO, *Sulla classificazione per età*, ecc.

Digitized by Google

quasi ogni altro lavoro. Ma vi sono eccezioni. Alcuni, ad esempio, sembrano disposti fin dalla nascita ad una carriera artistica e non ad altre; e talora accade di trovare un uomo dotato di grandissimo genio pratico, privo quasi assolutamente di sensibilità artistica. Sembra però in linea generale che, in circostanze favorevoli, una razza ricca di forza nervosa possa svilupparé nel corso di poche generazioni ogni fatta di abilità che essa tenga in alta stima. Una razza che abbia acquistato vigore nelle guerre o nelle forme d'industrie più rudi, raggiunge talora assai presto una forza intellettuale ed artistica di primo ordine; e quasi ogni epoca letteraria ed artistica dei tempi classici e medioevali fu dovuta a qualche popolo di grande forza nervosa portato a contatto con nobili idee prima che avesse acquistato grande inclinazione per le comodità ed i lussi artificiali.

Lo svilupparsi di tale inclinazione nell'età nostra ci ha impedito di trarre pieno vantaggio dalle occasioni, offerteci dalle nostre risorse di molto aumentate, di consacrare ai più alti scopi la maggior parte delle attitudini più elevate della razza. Ma forse il vigore intellettuale dell'età nostra sembra minore di quanto sia realmente, per effetto dell'aumento degli studi scientifici. Poichè in arte ed in letteratura il successo si ottiene sovente quando il genio conserva ancora l'aspetto smagliante della giovinezza; ma nella scienza moderna, per raggiungere l'originalità ci vuol tanta istruzione, che, spesso, prima che uno studioso possa lasciare nel mondo un'impronta di sè, la mente sua ha già perduto il primo fiore della freschezza; ed oltre a ciò il valore reale dell'opera da lui compiuta spesso non è manifesto alla moltitudine al pari di quello di un quadro o di un poema (1).

Allo stesso modo le solide qualità dell'artigiano moderno che attende ad una macchina sono quotate ad un prezzo minore delle doti di minor rilievo dell'artefice medioevale. Ciò avviene in parte perchè noi abbiamo l'abitudine di considerare come dappoco quelle qualità che al tempo nostro sono molto comuni, e di trascurare il fatto che l'espressione « lavoro inabile » muta continuamente di significato.

137. — Continuazione. — Le razze molto indietro nella civiltà non possono perseverare a lungo in alcuna specie di lavoro; e per esse anche le forme più semplici di quello che noi consideriamo come lavoro inabile, sono lavoro abile; poichè quelle razze non hanno l'assiduità necessaria e non pos-

(1) A tal proposito vale la pena avvertire che spesso l'importanza di una idea che faccia epoca non si comprende appieno nella generazione in mezzo a cui fu concepita; essa pone il pensiero del mondo su nuove vie, ma il mutamento di direzione non è evidente finchè il punto di partenza non si è lasciato un po' indietro. Allo stesso modo le invenzioni meccaniche di ogni età possono essere poco calcolate relativamente a quelle di tempi anteriori. Poichè una nuova scoperta raramente raggiunge del tutto il suo effetto, sin che non si siano raccolti intorno ad essa molti altri perfezionamenti minori o altre scoperte sussidiarie: un'invenzione che faccia epoca nella storia ebbe origine sovente una generazione avanti l'epoca che segna. Così avviene che ogni generazione sembra occupata principalmente nell'elaborare le idee della generazione precedente, mentre non risulta ancora chiaramente tutta l'importanza delle idee sue proprie.

Digitized by Google

sono acquistarla se non per via di una lunga educazione. Ma dove l'istruzione è universale, una occupazione può essere classificata come di abilità inferiore, sebbene richieda che si sappia leggere e scrivere. Inoltre, nei distretti nei quali ebbero stanza per lungo tempo le manifatture, diviene comune a tutti una certa attitudine di responsabilità, di attenzione e di prontezza nel maneggiare macchine e materiali costosi: ed allora gran parte del lavoro di attendere alle macchine viene qualificato come lavoro assolutamente meccanico ed inabile, come un lavoro che non tien desta alcuna facoltà umana, meritevole di considerazione; ma in realtà è probabile che non una decima parte della popolazione attuale della terra abbia le facoltà mentali e morali, l'intelligenza e la padronanza di sè, che a quel genere di lavoro si richiedono, e forse non una metà di essa potrebbe venir posta in grado di compierlo bene, mediante una educazione continuata per due generazioni. Ed anche in una popolazione manifatturiera, soltanto una porzione è capace di compiere parecchie parti del lavoro, che sembrano assolutamente macchinali. La tessitura a macchina, per esempio, sebbene sembri semplicissima, si divide in gradi superiori e gradi inferiori; e la maggior parte di quelli che lavorano nei gradi inferiori, non hanno in sè la stoffa che ci vuole per tessere con parecchi colori. E le differenze sono anche più grandi nelle industrie in cui si lavorano materiali duri, come il legno, i metalli o le ceramiche.

Alcune specie di lavoro manuale richiedono una pratica continuata lungamente in un qualche gruppo di operazioni; ma questi casi non sono molto comuni, e si vanno facendo più rari ancora, poichè le macchine vanno continuamente assumendo il lavoro che esige una destrezza manuale di tal fatta. È bensì vero che il poter disporre delle proprie dita è un elemento assai importante della produttività industriale; ma questo è principalmente il risultato della forza nervosa e della padronanza su sè stessi. Tal qualità riceve senza dubbio sviluppo dall'educazione; ma questa, per la maggior parte, può essere di un carattere generale, e non particolare ad una occupazione d'una data specie; come un buon giuocatore di cricket impara presto a giocar bene al tennis, così un operaio molto destro sovente può passare in altre industrie senza subire una perdita grossa e durevole dell'effetto utile del suo lavoro.

L'abilità manuale tanto specializzata da non potersi trasferire da una occupazione ad un'altra, diviene un fattore sempre meno importante nella produzione. Lasciando da parte per il momento le facoltà della percezione e della creazione artistica, possiamo dire che ciò che rende una occupazione più elevata di un'altra, ciò che rende più produttivo il lavoro degli operai di una città o di una nazione del lavoro di quelli di un'altra, è principalmente una superiorità nella oculatezza e nell'energia in generale, doti che non sono speciali a questa o quella industria.

La capacità di tenere in mente più cose alla volta, di agire con prontezza e dar prova di ricchezza di risorse quando qualche cosa va male, di adattarsi presto ai mutamenti nei particolari del lavoro, di esser costanti e sinceri, di aver sempre una riserva di forze che si spiegheranno nelle

Digitized by Google

circostanze critiche, ecco le qualità che formano un gran popolo industriale. Esse non sono proprie di un'occupazione speciale, ma necessarie in tutte le occupazioni; e se non si può sempre trasferirle facilmente da un'industria ad altre industrie affini, il motivo principale si è che esse vogliono essere accompagnate da qualche conoscenza dei materiali da usare e da qualche pratica di processi speciali.

Possiamo dunque adoperare l'espressione *abilità generale* per denotare quelle facoltà, e quel sapere e quell'intelligenza generali che, in varia misura, costituiscono la proprietà comune di tutti i gradi più elevati dell'industria; mentre quella destrezza manuale e quella conoscenza dei materiali e dei processi particolari richiesti per gli scopi speciali delle industrie singole, possiamo classificarle come *abilità specializzata*.

138. — Educazione liberale ed educazione tecnica. Il tirocinio. — L'abilità generale dipende in larga parte dall'ambiente in cui si passa l'infanzia e la giovinezza. In queste l'influenza prima, e di gran lunga la più potente, è l'influenza materna (1). Viene poi l'influenza del padre, degli altri fanciulli, ed in alcuni casi dei servi (2). Col passar degli anni, il figlio dell'operaio impara molto da ciò che vede e sente intorno a sè; e quando noi indagheremo i vantaggi goduti nei primi anni di vita dai figli delle classi agiate più che dai figli degli artigiani, e dai figli di questi più che dai figli degli operai di abilità inferiore, dovremo considerare più minutamente queste influenze della casa paterna. Per ora possiamo venire a considerare le influenze più generali della istruzione nelle scuole.

Poco occorre dire dell'istruzione in generale, sebbene anche la sua influenza sulla produttività industriale sia maggiore di quanto sembri. È vero che assai spesso fra le classi lavoratrici i figli di famiglia debbono lasciare la scuola quando hanno appena appreso gli elementi della lettura, della scrittura, dell'aritmetica e del disegno; e talora si sostiene che parte di quel poco tempo impiegato in quegli studi sarebbe meglio destinarlo ad un lavoro pratico. Ma il progresso fatto sin che si va a scuola è importante non tanto per sè stesso, quanto per la capacità di

---

(1) Secondo Galton, l'affermazione che tutti i grandi uomini abbiano avuto delle grandi madri, è troppo spinta; ma ciò dimostra soltanto che l'influenza materna non eccede tutte le altre influenze prese assieme, ma non dimostra che non sia maggiore di ciascuna di queste. Galton dice che l'influenza materna si rintraccia più facilmente tra i teologi e gli uomini di scienza, perchè una madre seria guida il suo bambino a sentire profondamente le grandi cose, ed una madre giudiziosa non reprime, ma incoraggia quella curiosità infantile che costituisce il materiale greggio delle abitudini di pensiero scientifiche.

(2) Si incontrano fra i domestici molte nature fini. Ma quelli che vivono in case assai ricche inclinano ad acquistare abitudini rilassate, a stimare troppo l'importanza della ricchezza, e mettere gli scopi più bassi della vita al disopra di quelli più elevati, cosa che non fanno i lavoratori indipendenti. La compagnia in cui passano molto tempo i figli di talune delle nostre migliori famiglie è meno nobilitante di quella che si incontra in famiglie ordinarie. Eppure in queste case stesse a nessun servo, che non abbia le qualità necessarie, vien dato in cura un puledro o un cane da ammaestrare per la caccia!

Digitized by Google

un progresso futuro data dall'educazione scolastica. Ma un'istruzione generale veramente liberale, mentre adatta la mente a far valere le sue migliori facoltà negli affari e ad impiegare gli affari stessi come mezzo di accrescere la coltura, non s'occupa dei dettagli delle industrie particolari. Questo còmpito è lasciato all'istruzione tecnica (1).

139. — Continuazione. — In simil guisa l'istruzione tecnica ha elevato negli ultimi anni le proprie mire. Essa significava di solito poco più che l'insegnamento di quella destrezza manuale e di quelle cognizioni elementari delle macchine e dei processi industriali, che un ragazzo intelligente racimola assai presto da sè stesso quando ha cominciato a lavorare, sebbene, in realtà, se tali cognizioni le ha acquistate già prima, egli possa forse guadagnare in principio qualche scellino di più che se ne fosse assolutamente ignaro. Ma questa così detta istruzione non dà sviluppo alle facoltà, anzi ne impedisce lo sviluppo. Un ragazzo che da sè stesso s'è creata la conoscenza del mestiere, si è in tal guisa istruito, ed ha probabilità di fare in avvenire progressi migliori di un altro cui sia stato insegnato in una scuola all'antica di quel genere. Tuttavia l'istruzione tecnica va riparando i suoi errori; e mira, prima di tutto, ad insegnare in linea generale a padroneggiare l'occhio e la mano (sebbene si abbiano indizi che questo lavoro venga assunto dall'istruzione generale a cui propriamente appartiene); e secondariamente ad impartire abilità e cognizioni artistiche e metodi di investigazione, che sono utili nelle occupazioni particolari, ma raramente si possono ben acquisire nel corso del lavoro pratico (2).

---

(1) La mancanza di un'accurata educazione generale per i figli degli operai forse non fu meno dannosa al progresso industriale che la ristrettezza dell'istruzione per le classi medie nelle antiche scuole di grammatica. Infatti, fino a tempi recenti, essa era la sola istruzione mediante cui in generale il maestro di scuola potesse indurre i suoi alunni ad adoperare le menti loro in qualcosa di più elevato di un semplice infarcimento di cognizioni. Essa fu perciò detta giustamente liberale perchè era la migliore che si potesse avere. Però non raggiunse lo scopo di dare ai cittadini dimestichezza con le grandi idee dell'antichità, ma veniva generalmente dimenticata, appena trascorso il periodo delle scuole; inoltre essa sollevò un dannoso antagonismo tra gli affari e la coltura. Ora però il progresso del sapere ci permette di adoperare la scienza e l'arte per completare il *curriculo* scolastico, e per dare a quelli che ne hanno i mezzi un'educazione la quale sviluppi le loro facoltà migliori, e li ponga sulle traccie di idee che in seguito stimoleranno al massimo grado le attitudini più elevate delle loro menti.

(2) Come dice Nasmyth, un ragazzo che avendo lasciato cadere due piselli sopra una tavola è capace di mettere con molta sveltezza un terzo pisello in mezzo alla linea che passa tra i primi due, è sulla via di diventare un buon meccanico. La capacità di comandare all'occhio ed alla mano si guadagna nei giuochi usati in Inghilterra non meno che nel lavoro dilettevole del giardino d'infanzia. Il disegno fu sempre nella linea di confine tra il lavoro ed il divertimento.

I sistemi di educazione tecnica usati nel continente abituano all'ordine, all'assiduità ed alla docilità, e corredano la mente di utili cognizioni; ed il sistema tedesco in particolar modo ha creato una razza di uomini, sotto certi riguardi meglio adatti di quanti siansi mai visti, a compiere il lavoro richiesto negli ordini medî dell'industria. Assistiti dalla conoscenza che hanno delle lingue moderne, gli impiegati,

Digitized by Google

Secondo le migliori opinioni correnti in Inghilterra, l'istruzione tecnica per le classi industriali più elevate dovrebbe avere dinanzi a sè quasi tanto costantemente quanto lo ha l'istruzione generale, lo scopo di sviluppare le facoltà. Essa dovrebbe poggiare sopra la medesima base su cui è posta l'istruzione generale, ma dovrebbe procedere a svolgere dettagliatamente rami particolari del sapere a beneficio di particolari industrie (1). Gli Inglesi dovrebbero proporsi di aggiungere l'istruzione scientifica, in cui i paesi dell'Europa occidentale li superano, a quell'energia ardita ed instancabile ed a quegli istinti pratici, i quali raramente fioriscono se non si passano nelle officine gli anni migliori della giovinezza, rammentando sempre che qualunque cosa un giovane impari da sè mediante l'esperienza diretta in lavori ben condotti, gli è di insegnamento e di stimolo alle attività mentali, più che se egli l'avesse imparato da un maestro in una scuola tecnica con istrumenti modello (2).

---

gli agenti commerciali ed i consulenti scientifici della Germania vanno guadagnando terreno in molti paesi, in parte senza dubbio perchè hanno più energia della maggior parte dei loro connazionali che rimangono in patria. Essi sono anche eccellenti amministratori sotto la dipendenza del Governo, e questa è una delle ragioni principali per cui il confronto tra le imprese poste sotto il controllo governativo, e quelle condotte da privati, è in Germania molto più favorevole allo primo che in Inghilterra. Ma i fatti sembrano dimostrare che il sistema tedesco, per quanto eccellente per parecchi motivi, non è bene adatto sotto tutti i rispetti a sviluppare quell'energia ardimentosa e quella instancabile intraprendenza che si spinge fino al fondo delle più ardue difficoltà. Per tale scopo è già superiore il sistema inglese esistente; e le sue deficienze, benchè ancor grandi, si vanno colmando rapidamente.

In complesso possiamo dire che in ora l'Inghilterra è molto indietro per ciò che riguarda i provvedimenti per l'istruzione commerciale e tecnica dei proprietari e dei principali direttori di aziende industriali, ma che, specie per l'influenza della sezione artistica e scientifica di South Kensington, l'istruzione scientifica e tecnica elementare (o secondaria inferiore) occupa in questo paese un'estensione maggiore che in ogni altro. Disgraziatamente le condizioni ancora arretrate delle scuole elementari inglesi impediscono che da questi vantaggi si possa trarre il maggior profitto. Cfr. la Prefazione di sir Bernhard Samuelson all'eccellente riassunto fatto dal sig. Montague della Relazione della Commissione sull'istruzione tecnica.

(1) Vedi il *Report 1884 of the Commissioners on Technical Instruction*, vol. I, pagg. 506, 514, e le opinioni di sir Lowthian Bell, del prof. Huxley, del dott. Siemens e di altri nel vol. III di questo *Report*, e l'opera di Scott Russell, *Technical Education*. Vedi ancora le varie pubblicazioni dell'Associazione Nazionale per promuovere l'istruzione tecnica. Uno dei punti più deboli dell'istruzione tecnica si è che essa non educa il senso della proporzione ed il desiderio della semplicità nei particolari. Gli Inglesi, ed ancor più gli Americani, hanno acquistato nella realtà degli affari la facoltà di eliminare ogni complicazione del macchinario e nei processi industriali, quando non valga quello che costa; ed un siffatto istinto pratico permette loro di far buona concorrenza ai rivali del continente, i quali sono puro assai meglio istruiti.

(2) Un metodo buono è quello di impiegare, per diversi anni dopo lasciata la scuola, i sei mesi invernali nell'imparare la scienza in un istituto, ed i sei mesi estivi in grandi laboratori, in qualità di praticanti. Lo scrivente introdusse questo metodo diversi anni addietro all'*University College* di Bristol, ed esso fu anche adottato nel Giappone (Vedi il *Report* succitato, vol. III, pag. 140). Esso però presenta difficoltà pratiche le quali si possono superare soltanto colla cooperazione cordiale e generosa dei capi

Digitized by Google

Il vecchio sistema del tirocinio non risponde esattamente alle condizioni moderne, ed è caduto in disuso. Ma ci vuole qualche cosa che lo sostituisca. Negli ultimi anni parecchi tra i più abili fabbricanti hanno preso a stabilire l'uso di far passare successivamente i figli, lavorando, attraverso tutta la trafila dell'azienda, che in ultimo poi dovranno guidare; ma questa splendida educazione si può avere solo da poche persone. Sono tanti e così vari i rami di ogni grande industria moderna, che sarebbe impossibile agli imprenditori assumersi l'impegno (come prima solevano) che ogni giovane affidato alle loro cure impari ogni cosa; ed infatti un ragazzo di abilità ordinaria si confonderebbe assai in un simile tentativo. Ma non sembra impossibile richiamare in vita il sistema del tirocinio sotto una forma modificata (1).

Sino agli ultimi tempi le grandi invenzioni che fanno epoca nella industria sono venute quasi esclusivamente dall'Inghilterra. Ma ora altre nazioni sono entrate in lizza. Tra gli Americani, l'eccellenza delle scuole primarie, la varietà della vita, lo scambio delle idee tra le diverse razze, e le condizioni particolari dell' agricoltura, hanno sviluppato un instancabile spirito d' indagine; mentre l' educazione tecnica si va promuovendo con grande vigore. D'altra parte la diffusione delle cognizioni

---

di grandi Ditte con le autorità degli Istituti scientifici. Un altro metodo eccellente è quello adottato nella scuola annessa agli stabilimenti dei signori Mather e Platt di Manchester. « I disegni che si fanno nella scuola sono di lavori che si vanno effettivamente eseguendo negli stabilimenti. Un giorno l'insegnante dà le spiegazioni ed i calcoli necessari, ed il giorno seguente gli scolari vedono in opera quello che proprio formava l'oggetto della lezione ».

(1) L'imprenditore si obbliga di vedere che l'apprendista sia completamente ammaestrato nello stabilimento in tutte le suddivisioni di una grande divisione della sua industria, anzichè lasciare ch'egli impari soltanto una di queste divisioni, come accade ora troppo sovente. Allora l'educazione dell'apprendista sarebbe spesso tanto estesa quanto se gli fosse stata insegnata tutta l'industria quale esisteva poche generazioni addietro; e tale educazione potrebbe essere completata da nozioni teoriche sopra tutti i rami dell'industria, acquistate in una scuola tecnica. Qualche cosa di simile all'antico sistema del tirocinio è venuto in voga recentemente per quei giovani inglesi i quali desiderano di imparare l'industria agricola sotto le condizioni particolari di un nuovo paese; e si hanno indizi che il metodo possa venire esteso all'industria agricola in Inghilterra, dove esso sembra per molti rispetti meravigliosamente adatto. Ma rimane ancora molta parte dell'educazione utile al coltivatore ed al lavoratore dei campi, la quale si può meglio impartire negli istituti agrari e nelle scuole-cascine.

Frattanto vanno prendendo rapido sviluppo molti grandi fattori dell'educazione tecnica degli adulti, come le esposizioni pubbliche, le associazioni, i congressi ed i giornali industriali. Ciascuno di questi fattori ha il proprio lavoro da compiere; nell'agricoltura ed in alcune altre industrie, il più grande aiuto per il progresso si trova forse nelle pubbliche mostre, ma le industrie che sono più avanzate e più si trovano in mano di persone le quali hanno abitudini di studio, debbono maggiormente alla diffusione di cognizioni pratiche e scientifiche mediante i giornali industriali; questi, aiutati dai mutamenti nei metodi dell'industria ed anche nelle sue condizioni sociali, vanno infrangendo i segreti industriali, e sostenendo le persone fornite di pochi mezzi nella concorrenza con i loro rivali più ricchi.

Digitized by Google

scientifiche tra le classi medie ed anche tra le classi operaie in Germania, congiunta con la famigliarità che esse hanno colle lingue moderne, e l'abitudine loro di viaggiare a scopo d'istruzione, le ha messe in grado di tenersi nella meccanica allo stesso grado degli Inglesi e degli Americani, e di procedere innanzi a tutti in parecchie applicazioni della chimica all'industria (1).

140. — Continuazione. — È vero che molti generi di lavori possono esser compiuti da un operaio privo di istruzione come da un operaio istruito, e che i rami più elevati dell'istruzione hanno scarsa utilità diretta, eccetto che per gli imprenditori ed i capi operai, e per un numero relativamente piccolo di artigiani. Ma una buona istruzione conferisce vantaggi indiretti considerevoli anche all'operaio comune. Essa stimola la sua attività mentale, coltiva in lui un' abitudine di saggia curiosità, lo rende più intelligente, più pronto, più fidato nel suo lavoro ordinario, eleva il carattere della sua vita durante le ore di lavoro e fuori di esse, e così è un mezzo importante per la produzione della ricchezza materiale, mentre, considerandola come scopo a sè stessa, non è inferiore a nessuno degli scopi a cui può esser ordinata la produzione della ricchezza materiale medesima.

Ma è in un'altra direzione che dobbiamo cercare una parte (e forse la maggiore) del vantaggio economico immediato che il paese può trarre da un miglioramento dell'istruzione generale e tecnica della massa del popolo. Noi dobbiamo badare non tanto a quelli che si trovano nel rango e nelle file delle classi lavoratrici, quanto a quelli che si levano da un'umile origine per giungere agli ordini più elevati di artigiani di grande abilità, per divenire capi operai od imprenditori, per allargare i confini della scienza, e possibilmente per accrescere la ricchezza nazionale artistica e letteraria.

Le leggi cui si conforma la nascita del genio sono imperscrutabili. È probabile che tra i figli delle classi operaie la percentuale di quelli dotati di abilità naturali del più alto grado non sia tanto grande quanto tra i figli di coloro che hanno raggiunto od ereditato una posizione più elevata nella società. Ma poichè le classi che compiono un lavoro manuale comprendono un numero di persone quattro o cinque volte maggiore di quello di tutte le altre classi messe insieme, non è improbabile che più della metà dei migliori genî naturali sôrti nella nazione appartenga a quelle; e di questa metà, molta parte resta senza alcun frutto perchè non ha opportunità di fruttificare. Non v'è stranezza più nociva all'aumento della ricchezza nazionale di quella perniciosa negligenza, la quale lascia che quei genî, che per

(1) I capi di quasi tutte le più progredite Ditte del continente hanno studiato i processi e le macchine in terre straniere. Gli Inglesi sono grandi viaggiatori; ma, forse in parte perchè ignorano le altre lingue, non sembra che facciano abbastanza tesoro dell'educazione tecnica che si può guadagnare mediante un uso sapiente dei viaggi. Vedi il *Report* già citato, vol. I, pag. 281 e *passim*.

Digitized by Google

avventura nascono da genitori d'umile origine, si consumino in un lavoro di infimo genere. Nessuna innovazione produrrebbe un aumento più rapido della ricchezza materiale, quanto un miglioramento delle nostre scuole, e specialmente di quelle secondarie, purchè ad esso si accompagnasse un sistema che allargasse la cerchia della scolaresca, permettendo al bravo figlio di un operaio di innalzarsi gradatamente da scuola a scuola, fino che non avesse ricevuto la migliore istruzione teorica e pratica che i tempi gli possono dare.

All' abilità dei figli delle classi operaie si può attribuire la maggior parte del successo delle città libere nel medio evo, e della Scozia nei tempi recenti. Nell'Inghilterra stessa v'è da apprendere una lezione della medesima specie; il progresso è più rapido in quelle regioni in cui la maggior parte dei capi dell'industria sono figli di operai. Per esempio, gli inizi dell'êra manifatturiera trovarono nell'Inghilterra meridionale alcune distinzioni sociali segnate più rigorosamente, e più saldamente stabilite, che nell'Inghilterra settentrionale.

Nel Sud un tal quale spirito di casta ha impedito agli operai ed ai figli di operai di innalzarsi a posizioni di comando; e le famiglie da lungo tempo quivi stabilite mancarono di quella elasticità e freschezza di mente, le quali non possono esser fornite da alcun privilegio sociale, ma derivano soltanto da doni naturali. Questo spirito di casta e questa deficienza di sangue nuovo tra i capi dell'industria si sono sostenuti a vicenda; e di non poche città dell' Inghilterra meridionale la decadenza si può far risalire in gran parte a memoria d'uomo a questa causa.

141. — Educazione artistica. — L' educazione artistica poggia su di una base un po' differente dalla base di quell'educazione che rivolge l'intelletto ad ardui pensieri. Poichè mentre questa rinforza quasi sempre il carattere, quella non di rado manca a tale effetto. Nondimeno, lo sviluppo delle facoltà artistiche degli individui è per sè stesso uno scopo della più alta importanza, e sta diventando uno dei fattori principali della produttività industriale.

Noi qui ci occupiamo quasi esclusivamente di quei rami dell'arte che si rivolgono alla facoltà visiva. Poichè, sebbene la letteratura e la musica contribuiscano altrettanto e forse di più alla pienezza della vita, nondimeno il loro svolgimento non tocca direttamente e non dipende dai sistemi degli affari, dai processi di manifattura e dall'abilità degli artigiani.

L'artigiano dell'Europa medievale e dei paesi orientali nell'epoca presente, ha forse goduto stima di maggiore originalità, di quanta realmente ne possedesse. I tappeti orientali, per esempio, sono pieni di grandiose ispirazioni; ma se esaminiamo una grandissima quantità di esemplari dell'arte di un luogo qualsiasi, scelti magari in mezzo al lavoro di diversi secoli, troviamo spesso pochissima varietà nelle idee fondamentali (1).

(1) Infatti ogni disegnatore di un' età primitiva è guidato dai precedenti; solo le persone assai ardimentose se ne allontanano; ma anche esse non se ne staccano di molto, e le loro innovazioni sono soggette alla prova dell'esperienza, la quale a

Digitized by Google

Ma nell'êra moderna dei grandi mutamenti — alcuni determinati dalla moda, ed altri dai movimenti benefici del progresso industriale e sociale — ciascuno si sente libero di mettersi per una strada nuova, ciascuno deve fidare principalmente sulle proprie risorse; non esiste una critica pubblica lentamente maturata che lo guidi.

Ma questa non è la sola condizione svantaggiosa e forse nemmeno la principale, in cui si esplica il disegno artistico nell' età nostra. Non v' è ragione plausibile per credere che i figli degli operai ordinarî del medio evo fossero più capaci di produzione artistica dei figli dei falegnami o dei fabbri ordinarî dei villaggi d'oggigiorno; ma se accadeva che uno su diecimila avesse genio, questo si manifestava nel lavoro suo, e veniva stimolato dalla concorrenza delle ghilde od in altri modi. Invece l' artigiano moderno è chiamato a maneggiar le macchine; e sebbene le facoltà che egli sviluppa possano essere più solide e possano, coll'andar del tempo, conferire al più elevato progresso della razza umana più che il gusto e la fantasia dei suoi predecessori del medio evo, nondimeno tali facoltà non contribuiscono direttamente al progresso artistico. E se l'artigiano moderno trova in sè un ordine di abilità più elevato che fra i suoi compagni, probabilmente tenterà di prendere una parte principale nella direzione di una *trade-union* o di qualche altra società, o di accumulare una piccola quantità di capitale, e di venir fuori da quell'industria in cui fu educato. Questi non sono ignobili fini; ma l'ambizione sua sarebbe stata forse più nobile e più giovevole al mondo, se egli fosse rimasto nella sua occupazione di prima e si fosse sforzato a creare opere di bellezza che gli fossero sopravvissute.

Bisogna ammettere però che il farlo gli riuscirebbe molto difficile. Poco o punto meno dannosa della brevità del tempo, che concediamo a noi stessi per i mutamenti nelle arti decorative, è la grande estensione della superficie del mondo, sopra cui quei mutamenti vengono sparsi; poichè ciò dà origine ad un nuovo deviamento degli sforzi affrettati del disegnatore, costringendolo a tener sempre dietro ai movimenti mondiali dell'offerta e della domanda di prodotti artistici. A questo còmpito non è bene adatto l'artigiano che lavora colle proprie mani; e quindi ai nostri giorni l'artigiano comune trova miglior cosa lasciarsi rimorchiare che dar lui stesso l'indirizzo. Anche l'abilità suprema del tessitore di Lione si presenta ora quasi

---

lungo andare è infallibile. Poichè, se le mode letterarie ed artistiche più esagerate e più ridicole saranno accettate per un po' di tempo dal popolo, dietro consiglio dei suoi superiori sociali, soltanto la vera eccellenza artistica ha permesso che una ballata od una melodia, una foggia di vestiario od un tipo di mobilia potessero mantenere la popolarità loro in una intera nazione, per parecchie generazioni. Adunque, quegli innovamenti che non si accordavano con il vero spirito dell'arte vennero soppressi, e quelli che si trovavano sulla giusta via furono conservati e divennero il punto di partenza per un ulteriore progresso. E così gli istinti tradizionali molto contribuirono a preservare la purezza delle arti industriali nei paesi d'Oriente, e contribuirono un po' meno a ciò nell'Europa medioevale.

Digitized by Google

esclusivamente in un abito ereditario di delicata manipolazione e di buon gusto nei colori, abito che lo mette in grado di applicare a perfezione le idee dei disegnatori di professione.

La crescente ricchezza permette alle persone di comperare cose di tutti i generi che soddisfino il loro gusto, pensando solo in linea secondaria alla prova che essi faranno in pratica; cosicchè in ogni specie di stoffa o di mobili è ogni giorno più vero che è il modello che fa vendere l'articolo. E tanta è l'influenza esercitata dalla moda francese sul tipo medio di consumatore, che molti produttori inglesi, i quali si sostengono nella concorrenza mondiale, perderebbero il loro posto (almeno così si dice) se dovessero conformarsi ai modelli inglesi. Questo però dipende in parte dal fatto che, avendo Parigi presa la direzione della moda, probabilmente un disegno parigino è in armonia con la moda che verrà; esso quindi farà vendere meglio di un disegno di pari valore intrinseco, ma fatto altrove (1).

L'istruzione tecnica dunque, sebbene non possa direttamente accrescere il numero di genî nell'arte, più che nol possa nella scienza e negli affari, può nondimeno impedire che molta quantità di genio artistico naturale vada sciupata; ed essa è tanto più chiamata a far ciò in quanto il tirocinio che veniva dato dalle vecchie forme delle arti manifatturiere, non può esser richiamato in vita su larga scala (2).

142. — L'istruzione è un investimento fatto dalla nazione ed un dovere dei genitori. — Possiamo concludere dunque che la saggezza nello spendere il patrimonio pubblico e privato per l'istruzione non si deve misurare soltanto in base ai frutti diretti che tale istruzione produce. Sarà utile

(1) I disegnatori francesi trovano miglior cosa vivere a Parigi; se essi restano per lungo tempo fuori di contatto con i movimenti della moda che partono dal centro, pare che restino in ritardo. La maggior parte di essi furono educati come artisti, ma non poterono giungere alla mèta che ambivano. Soltanto in casi eccezionali, come, per esempio, per le porcellane di Sèvres, quelli che ebbero buon successo come artisti trovarono di loro convenienza il disegnare. Tuttavia gli Inglesi possono tener bene il loro posto nel disegnare per i mercati orientali, ed è provato che gli Inglesi sono per lo meno pari ai Francesi in originalità, sebbene siano meno pronti nel trovar modo di aggruppare insieme forme e colori in guisa di ottenere un risultato di molto effetto (Vedi il *Report on Technical Education*, vol. I, pagg. 256, 261, 324, 325 e vol. III, 151, 152, 202, 203, 211 e seguenti). È probabile che la professione del disegnatore moderno non sia arrivata alla posizione migliore che può raggiungere. Poichè essa è rimasta in una misura sproporzionata sotto l'influenza di una sola nazione; e quella nazione è una, i cui lavori negli ordini più elevati dell'arte raramente nascono per essere trapiantati. Infatti furono sovente applauditi ed imitati volta per volta da altre nazioni, ma sinora rare volte segnarono un punto di partenza per l'opera migliore di generazioni successive.

(2) I pittori stessi hanno lasciato memoria, nelle gallerie di ritratti, del fatto che, nel medio evo, ed anche dopo, l'arte loro attraeva una parte maggiore delle migliori intelligenze che non adesso, quando l'ambizione dei giovani è tentata dallo stimolo degli affari moderni, quando il loro ardore per opere imperiture trova un nobile campo nelle scoperte della scienza moderna, quando infine una gran parte dei talenti migliori è allontanata insensibilmente dagli scopi più alti, da quella pronta retribuzione che si trae scrivendo in fretta pei periodici idee non troppo maturate.

Digitized by Google

come semplice investimento di capitale, dare alle masse opportunità di istruirsi molto maggiori di quelle di cui in generale esse possano approfittare. Poichè così molti uomini, che sarebbero morti ignoti, possono ricevere la prima spinta di cui hanno bisogno per mettere in luce le loro attitudini latenti. Ed il valore economico di un solo grande genio industriale è sufficiente a compensare le spese incontrate per l'istruzione di una città intera; poichè una nuova idea, come ad esempio l'invenzione principale di Bessemer, aggiunge alla forza produttiva dell' Inghilterra quanto il lavoro di centomila uomini. Meno diretto, ma non meno importante, è l'aiuto dato alla produzione dalle scoperte nel campo della medicina, quali quelle di Jenner e di Pasteur, le quali migliorano la nostra salute e accrescono la nostra capacità di lavoro; similmente l' aiuto dato dal lavoro scientifico, quale quello della matematica o della biologia, anche se possano trascorrere parecchie generazioni prima che esso arrechi frutti visibili di un maggiore benessere materiale. Tutto quello che si spende in molti anni per offrire alle masse i mezzi di ricevere un' istruzione più elevata, sarebbe ben ricompensato se producesse un nuovo Newton od un nuovo Darwin, un nuovo Shakespeare od un nuovo Beethoven.

Vi sono pochi problemi pratici nei quali l'economista abbia un interesse più diretto che in quelli relativi ai principî, secondo i quali si dovrebbe dividere tra lo Stato ed i genitori la spesa dell'educazione dei fanciulli. Ma ora noi dobbiamo considerare le condizioni che determinano la capacità e la volontà dei genitori a sopportare la loro parte di spesa, qualunque essa possa essere.

La maggior parte dei genitori sono abbastanza disposti a fare per i loro figli ciò che i proprî genitori fecero per essi, e forse anche ad andare un poco più oltre ove accada loro di trovarsi fra gente alquanto più elevata di loro. Ma il far di più di questo richiede, oltre a sentimenti di altruismo e ad un' intensità di affetto che forse non sono rari, un certo modo di pensare che non è ancora comune. Richiede l'abitudine di rappresentarsi distintamente al vivo il futuro, di considerare un evento remoto quasi come avesse la stessa importanza che se fosse a portata di mano (di scontare quasi il futuro ad un basso saggio di interesse); questa abitudine è ad un tempo uno dei prodotti e una delle cause principali della civiltà, e rare volte è sviluppata completamente, eccetto che tra le classi medie e superiori delle nazioni più colte.

143. — Mobilità tra le diverse classi sociali ed in seno ad esse. Conclusione provvisoria. Mill ritenne che le classi industriali fossero divise in quattro gradi ben distinti; ma ogni simile linea di divisione ben netta tende a scomparire. — Generalmente i genitori avviano i loro figli ad occupazioni del proprio grado, e perciò l'offerta totale di lavoro in ogni classe sociale di una generazione è in gran parte determinata dalla popolazione di quella classe nella generazione anteriore; nondimeno, entro la classe stessa v'è maggior mobilità. Se i vantaggi di una occupazione

Digitized by Google

qualsiasi superano la media generale, v'è una rapida affluenza di giovani dalle altre occupazioni del grado stesso. Il movimento verticale da un grado ad un altro raramente è assai rapido o si compie su scala molto larga; ma, quando i vantaggi che un'occupazione arreca sono cresciuti assai in confronto alle difficoltà del lavoro che essa richiede, comincieranno ad affluirvi molte piccole correnti di lavoratori, sia giovani che vecchi; e sebbene nessuna di queste correnti possa essere molto grande, esse avranno tutte insieme un volume sufficiente per non tardare a soddisfare l'accresciuta domanda di lavoro in quell'occupazione.

Faremo più avanti una discussione più completa degli ostacoli che le condizioni di ogni tempo e di ogni luogo oppongono alla libera mobilità del lavoro, ed anche degli stimoli che tali condizioni offrono ad ogni individuo a mutare la propria occupazione, o ad allevare il proprio figlio in una occupazione differente dalla sua. Ma abbiamo veduto già abbastanza per poter concludere che, a parità di condizioni, un aumento dei guadagni che si possono ricavare da un lavoro, accresce la misura dell'aumento del lavoro stesso, od in altre parole, un rialzo del prezzo di domanda del lavoro ne accresce l'offerta. Dato lo stato del sapere umano e delle abitudini etiche, sociali e domestiche, si può dire che il vigore della popolazione presa nel suo insieme, se non il numero dei componenti suoi, e tanto il numero dei componenti quanto il vigore di un'industria in particolare, hanno un prezzo d'offerta in questo senso, che cioè esiste un certo livello del prezzo di domanda che li terrà stazionari; che un prezzo maggiore determinerebbe un aumento di essi, e che un prezzo minore ne determinerebbe la diminuzione. Così le cause economiche hanno una parte nel determinare l'aumento complessivo della popolazione non meno che dell'offerta di lavoro d'ogni speciale categoria. Ma la loro influenza sulla quantità della popolazione complessiva è in gran parte indiretta e viene esercitata per via delle abitudini etiche, sociali e domestiche. Perchè queste abitudini subiscono l'influenza delle cause economiche profondamente, sebbene lentamente, e in modi, alcuni dei quali è difficile rintracciare e impossibile predire (1).

(1) MILL fu tanto impressionato dalle difficoltà che circondano un genitore nel tentativo di allevare il proprio figlio in una occupazione di carattere assai differente dalla propria, che disse: « Invero, fino ad ora, tra i diversi ordini di lavoratori la separazione è stata tanto completa, la linea di divisione è stata segnata così nettamente, da essere quasi equivalenti ad una distinzione di casta ereditaria; giacchè in ogni occupazione son chiamati principalmente i figli di coloro che sono già impiegati in essa od in occupazioni dello stesso grado secondo l'opinione sociale, o i figli di coloro i quali, se in origine appartennero ad un grado inferiore, riuscirono a sollevarsi coi proprî sforzi. Le professioni liberali sono esercitate per lo più dai figli delle classi professioniste o delle classi agiate; le occupazioni che richiedono un'abilità manuale di grado superiore sono tenute dai figli di abili artigiani, o di manifattori dello stesso grado; lo stesso per le occupazioni più manuali; e gli operai *unskilled* restano, tranne poche eccezioni, nella loro condizione primitiva, di padre in figlio. Per conseguenza le retribuzioni di ciascuna classe furono regolate fino ad

Digitized by Google

CAPITOLO VII.

Sviluppo della ricchezza.

SOMMARIO. — 144-145. Fino ai tempi recenti si fece poco uso di forme costose di capitale ausiliario; esse però vanno ora crescendo rapidamente, come avviene anche della forza di accumulazione. — 146. La sicurezza come condizione del risparmio. — 147. La comparsa di una economia monetaria offre nuove tentazioni alla prodigalità; essa però ha messo coloro che non hanno alcuna attitudine agli affari, in grado di raccogliere i frutti del risparmio. — 148. Il movente principale del risparmio è l'affetto domestico. — 149. Le fonti dell'accumulazione. Le accumulazioni pubbliche. La cooperazione. — 150. Scelta tra piaceri presenti e piaceri differiti. Generalmente all'accumulazione della ricchezza si accompagna una certa attesa o differimento del piacere. L'interesse è la rimunerazione di questa attesa o differimento. — 151-152. Quanto maggiore è la ricompensa, altrettanto maggiore è per regola generale la misura del risparmio. Ma vi sono eccezioni. — NOTA sulle statistiche dell'aumento della ricchezza.

144. — Fino ai tempi recenti si fece poco uso di forme costose di capitale ausiliario; esse però vanno ora crescendo rapidamente, come avviene anche della forza di accumulazione. — In questo capitolo non è necessario distinguere i punti di vista in cui la ricchezza è considerata come oggetto di consumo e agente di produzione. Noi ci occupiamo dello sviluppo della ricchezza semplicemente, e non abbiamo bisogno di metterne in rilievo gli usi come capitale. Le forme primissime della ricchezza furono probabilmente gli utensili per la caccia e per la pesca, e gli orna-

---

ora dall'aumento del numero dei suoi componenti più che dall'aumento di tutta la popolazione del paese ». Ma Mill prosegue: « I mutamenti, tuttavia, che ora avvengono così rapidamente nelle abitudini e nelle idee, vanno sconvolgendo tutte queste distinzioni ».

Le previsioni di Mill furono giustificate dal corso dei mutamenti che avvennero dopo che egli scrisse. Le ampie linee di divisione da lui indicato furono quasi cancellate dalla rapida azione di quelle cause che, come vedemmo in principio di questo capitolo, in alcune occupazioni riducono la quantità di destrezza e di abilità necessaria, ed in altre la accrescono. Noi non possiamo più considerare le differenti occupazioni come distribuite fra quattro grandi piani, ma possiamo forse ritenerle simili ad una lunga scala di gradini che abbiano diversa larghezza, e alcuni dei quali siano così grandi, da fare da pianerottoli. O, meglio ancora, potremmo figurarci due rami di scale, dei quali uno rappresenti le « industrie difficili », l'altro le « industrie facili »; perchè la divisione verticale tra questi due rami è in fatto così ampia e così ben marcata, come la divisione orizzontale tra i gradini presi due a due.

La classificazione di Mill aveva perduto gran parte del suo valore quando l'adottò CAIRNES (*Leading Principles*, pag. 72, *Bibl. dell'Econ.*, 3ª serie, vol. IV, p. 50). Una classificazione più adatta alle nostre presenti condizioni è offerta dal signor GIDDINGS (*Political Science Quarterly*, vol. II, pagine 69-71). Si può bensì opporle che essa conduce linee di divisione assai ampie dove la natura non ne ha condotte di tali; però essa è forse buona quanto può esserlo ogni divisione dell'industria. Le divisioni del GIDDINGS sono: 1ª *lavoro manuale automatico*, che comprende i lavoranti comuni e quelli che attendono alle macchine; 2ª *lavoro manuale responsabile*, che comprende coloro ai quali è affidata una certa responsabilità, e coloro che debbono dirigere da sè il proprio lavoro; 3ª *lavoratori di cervello automatici*, quali i contabili; 4ª *lavoratori di cervello responsabili*, tra i quali sono i soprintendenti ed i direttori.

Digitized by Google

menti personali; e, nei paesi freddi, i vestiti e le capanne (1). Durante questo stadio cominciò l'addomesticamento degli animali; ma probabilmente in principio essi furono tenuti in conto specialmente per sè stessi, perchè erano belli, ed era piacevol cosa l'averne; al pari degli oggetti di ornamento personale, essi erano desiderati per il piacere immediato che dal loro possesso si sarebbe tratto, più che come una misura di previdenza contro bisogni futuri (2). A poco a poco le greggie di animali domestici si accrebbero; e durante il periodo pastorale, furono ad un tempo il piacere e l'orgoglio dei loro possessori, l'emblema esteriore del rango sociale, e la massa di gran lunga più importante di ricchezza accumulata come provvista contro futuri bisogni.

Come la popolazione si fece più densa e si diede all'agricoltura, la terra coltivata prese il primo posto nell'inventario della ricchezza; e quella parte del valore della terra che dipendeva dai miglioramenti introdotti (tra i quali i pozzi ebbero un posto importante) divenne il primo elemento di capitale nel senso più ristretto della parola. Seguivano in importanza le case, gli animali domestici, ed in alcuni luoghi le barche e le navi; ma gli utensili della produzione, adoperati sia nell'agricoltura, sia nelle manifatture domestiche, rimasero per lungo tempo di poco valore. In alcuni luoghi tuttavia le pietre preziose ed i metalli preziosi in varie forme divennero presto un oggetto principale di desiderio, ed un mezzo generalmente riconosciuto di accumulare la ricchezza; mentre, a tacere dei palazzi dei monarchi, una gran parte della ricchezza sociale, in molte civiltà relativamente rozze, assumeva la forma di edificî a scopi pubblici, specialmente religiosi, e di vie e ponti, di canali e di lavori d'irrigazione.

Per parecchie migliaia di anni queste cose tutte rimasero come le forme principali della ricchezza accumulata. Invero nelle città le case ed i mobili domestici presero il primo posto, e molto contarono le grandi provviste dei materiali greggi più costosi; ma sebbene gli abitanti delle città avessero a testa una ricchezza maggiore di quella degli abitanti delle campagne, nondimeno il loro numero totale era piccolo; e la loro ricchezza totale fu assai inferiore alla ricchezza delle campagne. Durante tutto questo tempo la sola industria che adoperasse utensili assai costosi fu l'industria dei trasporti di merci per via di acqua; i telai del tessitore, gli aratri

(1) Uno studio breve, ma suggestivo, sullo sviluppo della ricchezza nelle sue forme primitive e sui metodi di vita è dato da Tylor, *Anthropology*.

(2) Bagehot (*Economic Studies*, pagine 163-5), dopo aver citate le prove raccolte dal Galton, sopra il fatto che le tribù selvaggie tengono presso di sè animali favoriti, osserva che qui troviamo una buona illustrazione del fatto che una razza selvaggia, per quanto possa essere trascurante del futuro, pure non può a meno di prendere per esso qualche misura. Un arco, una rete da pesca, che eseguiscono il loro lavoro di provvedere il nutrimento per oggi, debbono servire per molti giorni ancora: un cavallo od un canotto che trasporta bene una persona oggi, deve essere un cespite accumulato di parecchi godimenti futuri. Il meno previdente dei despoti barbari può innalzare una solida mole di fabbricati, perchè questa è la prova più palpabile della sua ricchezza e della sua potenza presente.

Digitized by Google

dell'agricoltore, le incudini del fabbro erano oggetti di costruzione semplice, e di poco conto di fronte alle navi del mercante. Ma nel secolo decimottavo l'Inghilterra inaugurò l'êra degli utensili costosi.

Gli utensili dell'agricoltore inglese, per lungo tempo, erano cresciuti lentamente di valore; ma l'aumento venne accelerato nel diciottesimo secolo. Dopo un poco di tempo, l'uso della forza idraulica dapprima, e poscia del vapore determinò in un ramo della produzione dopo l'altro la rapida sostituzione di macchine costose agli strumenti a mano di pochissima spesa. Come in tempi anteriori gli utensili più costosi erano le navi, ed in alcuni casi i canali di navigazione e di irrigazione, così ora lo sono i mezzi di locomozione in generale; — ferrovie e tramways, canali, docks e navi, i telegrafi ed i telefoni, i lavori idraulici; anche i gazometri potrebbero quasi entrare in questa categoria, per la ragione che gran parte del loro impianto è destinata alla distribuzione del gas. Dopo di questi vengono le miniere, le ferriere ed i laboratorî chimici, gli arsenali, le tipografie, e le altre grandi fabbriche piene di macchine costose.

In qualunque parte gettiamo lo sguardo, vediamo che il progresso e la diffusione del sapere conducono costantemente all'adozione di nuovi processi e di nuove macchine che economizzano lo sforzo umano, a condizione che una certa parte di questo sforzo sia spesa alquanto tempo prima di raggiungere gli ultimi scopi a cui esso è diretto. Non è facile misurare esattamente questo progresso, poichè molte industrie moderne non hanno alcun riscontro nei tempi antichi. Ma confrontiamo le condizioni passate e presenti delle quattro grandi industrie i cui prodotti non hanno mutato il loro carattere generale; cioè dell'agricoltura, dell'industria edilizia, dell' industria del vestiario, e dell' industria dei trasporti. Nelle prime due, il lavoro manuale mantiene tuttora un posto importante; ma anche in esse v'è un grande sviluppo di macchine costose. Confrontiamo per esempio i rozzi strumenti di un contadino dell'India anche di questi giorni, con il corredo di utensili di un progredito agricoltore della Bassa Scozia (1); e consideriamo le macchine per fabbricare

(1) In una famiglia di primo ordine di contadini dell'India (*Ryots*), la quale comprenda sei o sette maschi adulti, gli utensili agricoli sono pochi aratri leggeri e zappe per lo più di legno, del valore totale di circa 13 rupie (Sir G. Phear, *Aryan Village*, pag. 233), ossia l'equivalente del loro lavoro di circa un mese; mentre il valore delle sole macchine impiegate in un grande podere moderno arabile, che sia ben fornito, ammonta a 3 sterline per acro (*Equipment of the Farm*, pubblicato da J. C. Morton), ossia il lavoro di un anno di ogni persona occupata. Questo macchinario comprende macchine a vapore, gli aratri ordinari per fossi e per il sottosuolo, alcuni a vapore ed altri a cavalli; diversi sradicatoi, erpici, rulli, zappe, macchine per seminare e concimare, zappe a cavalli, rastrelli, macchine per falciare e mietere, trebbiatrici a vapore od a cavallo, tagliapule, tagliarape, macchine per comprimere il fieno ed altre moltissime. Frattanto va crescendo l'uso di *silos* e cortili coperti, e di miglioramenti importanti nell' allestire le cascine ed altre costruzioni agricole, le quali tutte, a lungo andare, presentano una grande economia di fatica, ma richiedono che se ne dedichi di più a preparare la via al lavoro diretto del coltivatore di raccogliere il prodotto agricolo.

Digitized by Google

mattoni, per fabbricare la calce, per segare, per livellare, per tornire, e per piallare di un costruttore moderno, consideriamo gli organi a vapore, la luce elettrica che egli ha. E, se ci volgiamo alle industrie tessili, od almeno a quelle tra esse che eseguiscono i prodotti più semplici, troviamo nei primi tempi che ogni lavorante si stava contento di strumenti il cui costo equivaleva soltanto a pochi mesi di lavoro; mentre nei tempi nostri si è calcolato che, per ogni uomo, donna o fanciullo impiegato in quell'industria, v'è un capitale di solo impianto, di circa 200 sterline, ossia l'equivalente del lavoro di cinque anni. Inoltre il costo di una nave a vapore equivale al lavoro di dieci anni o più da parte di coloro che vi attendono, mentre il capitale di circa 900 milioni di sterline investito in ferrovie nell'Inghilterra e nel Galles equivale al lavoro di venti anni delle 300.000 persone impiegate in esse.

145. — Continuazione. — Col progredire della civiltà, l'uomo ha dato sempre sviluppo a nuovi bisogni, ed a nuovi e più costosi mezzi per soddisfarli. Talora il progresso fu lento, ed eventualmente si ebbe anche un gran movimento retrogrado; ma ora ci muoviamo con rapidi passi che divengono ogni anno più veloci; nè possiamo indovinare dove essi si fermeranno. Da ogni parte è certo che si offriranno nuove vie d'uscita, le quali tutte tenderanno a modificare il carattere della nostra vita sociale ed industriale, ed a permetterci di volgere a profitto grandi quantità di capitale per provvedere nuovi piaceri, e nuovi mezzi di economizzare gli sforzi impiegandoli in provviste per lontani bisogni. Non sembra esservi ragione plausibile per credere che noi siamo in alcun luogo vicini ad uno stato stazionario in cui non vi sarà alcun nuovo bisogno da soddisfare, in cui non si avrà più spazio per investire con profitto gli sforzi attuali allo scopo di provvedere al futuro, ed in cui l'accumulazione della ricchezza cesserà di avere ogni ricompensa. Tutta la storia dell'uomo mostra che i suoi bisogni si estendono col crescere della sua ricchezza e del suo sapere (1).

(1) Per esempio i miglioramenti che furono introdotti di recente in alcune città americane indicano che mediante una spesa sufficiente di capitale, ogni casa potrebbe fornirsi di tutto ciò che le abbisogna, ed alleggerirsi di tutto ciò che non le occorre, assai più efficacemente che ora, in modo da permettere ad una gran parte della popolazione di vivere in città ed essere nondimeno libera da parecchi dei mali presenti della vita cittadina. Il primo passo si è di costruire, sotto tutte le strade, grandi gallerie nelle quali si possano condurre parecchi tubi e fili l'un presso l'altro, e si possa ripararli, quando si guastino, senza interrompere affatto il traffico generale e senza forte spesa. La forza motrice o possibilmente anche il calore si potrebbero allora produrre a grandi distanze dalla città (talora nelle miniere di carbon fossile), e si potrebbe portarli dovunque fossero necessari. L'acqua dolce, l'acqua di sorgente, e forse anche l'acqua di mare e l'aria ozonata si potrebbero condurre in tubi separati in quasi tutte le case; mentre si potrebbero adoperare tubi contenenti il vapore per mandare il calore nell'inverno, ed aria compressa per diminuire i calori estivi; ovvero si potrebbe fornire il riscaldamento con un gas che abbia grandi qualità calorifiche condotto in tubi speciali, traendo invece la luce da un gas particolarmente adatto allo scopo, o dall'elettricità; ed ogni casa potrebbe essere in comunicazione

Digitized by Google

E coll'aprirsi di nuove vie per l'investimento del capitale, la produzione eccede sempre più la pura necessità, e da tale eccesso, da tale soprappiù procede la potestà di risparmiare. Quando i metodi della produzione erano rudimentali, v'era un soprappiù assai piccolo, tranne dove una forte razza dominatrice sottoponeva duramente le masse al lavoro dando loro soltanto il puro necessario all'esistenza, e tranne dove il clima fu tanto mite, da rendere piccola la quantità di questi prodotti necessarî e facile cosa l'ottenerli. Ma ogni progresso dei metodi della produzione, e ogni aumento del capitale accumulato per assistere e sostenere il lavoro nella produzione futura, accrebbero il soprappiù col quale si poteva accumulare altra ricchezza. Dopo un certo tempo, la civiltà divenne possibile nei climi temperati ed anche nei climi freddi; l'aumento della ricchezza materiale si potè compiere in condizioni che non svigorirono l'operaio, e perciò non distrussero le fondamenta su cui era basata (1). Così aumentarono passo passo la ricchezza ed il sapere, e ad ogni passo crebbe la potestà di risparmiare la ricchezza e di estendere il sapere.

146. — Continuazione. — La consuetudine di rappresentarsi al vivo l'avvenire e di provvedere ad esso si è sviluppata lentamente e saltuariamente nel corso della storia umana. I viaggiatori ci parlano di tribù che potrebbero raddoppiare le loro risorse ed i loro piaceri senza aumentare il lavoro totale, solo che applicassero con un po' d'anticipazione i mezzi che si trovano in loro potere ed in loro conoscenza; come, per esempio, difendendo i loro piccoli campi di vegetali dall'invasione degli animali selvatici.

Ma quest'apatia è forse anche meno strana della prodigalità, che si trova tuttora tra alcune classi del nostro stesso paese. Non sono rari i casi di uomini i quali alternativamente per un po' di tempo guadagnano due o tre sterline alla settimana, e dopo sono ridotti all'estrema miseria: quando hanno lavoro, l'utilità di uno scellino è per essi minore di quella che ha un *penny* quando sono disoccupati, e nondimeno non tentano mai di provvedere al tempo in cui saranno nel bisogno (2). All'estremo opposto si trovano gli avari, in alcuni dei quali la passione del risparmio confina colla pazzia; mentre, anche tra i contadini proprietari ed in qualche altra classe, non di rado incontriamo persone che spingono

---

elettrica con il resto della città. Tutti i vapori nocivi, compresi quelli prodotti dai fuochi domestici, che ancor fossero adoperati, potrebbero venire asportati mediante forti correnti attraverso lunghi condotti, per essere purificati entro grandi fornaci, e di qui, attraverso smisurati camini, in alto nell'aria. L'applicazione di un simile progetto nelle città inglesi richiederebbe la spesa di un capitale maggiore di quello che fu assorbito dalle nostre ferrovie. Questa congettura sui confini estremi a cui possono spingersi i miglioramenti delle città può esser lontana dal vero; ma essa serve ad indicare uno dei moltissimi modi per cui l'esperienza del passato fa intravvedere ampie vie per l'investimento degli sforzi presenti nel provvedere i mezzi di soddisfare i nostri bisogni in avvenire.

(1) Cfr. Libro I, Cap. II.

(2) Essi « scontano » i benefici futuri (Cfr. Libro III, Cap. V, § 3) al saggio di parecchie migliaia per cento all'anno.

Digitized by Google

l'economia a tale da limitarsi perfino il necessario, e scemare in tal guisa la propria capacità di lavoro futuro. Così essi ci rimettono in ogni modo: non godono mai veramente la vita, e intanto il reddito che offre loro la ricchezza accumulata è minore di quello che avrebbero tratto dall'aumento della propria capacità di guadagno, che avrebbero ottenuto se avessero investito nelle proprie persone la ricchezza che hanno accumulato in una forma materiale.

Nell'India, ed in minore misura nell'Irlanda, troviamo invero delle persone che si astengono da godimenti immediati e mettono in serbo somme considerevoli con gran sacrificio, ma prodigano poi tutti i loro risparmi in grandi festini per funerali o per matrimonî: costoro provvedono ad intervalli al futuro vicino, ma difficilmente prendono misure permanenti per l'avvenire lontano: i grandi lavori meccanici, per virtù dei quali furono accresciute di tanto le loro risorse produttive, sono stati eseguiti principalmente col capitale della razza inglese, che pure è assai meno incline all'abnegazione.

Così le cause che governano l'accumulazione del capitale differiscono assai coi varî paesi e colle varie età: non sono precisamente le medesime in due razze qualsiasi, e forse nemmeno in due classi sociali della stessa razza; dipendono assai dalle sanzioni sociali e religiose; ed è notevole come, per poco che sia rilassata la forza avvincente della consuetudine, le differenze del carattere individuale faranno sì che persone vissute tra loro vicine e tirate su in condizioni identiche differiranno l'una dall'altra più profondamente e più frequentemente nelle abitudini di prodigalità e di economia, che sotto ogni altro riguardo.

147. — La sicurezza come condizione del risparmio. — La mancanza di risparmio nei tempi primitivi dipendeva in gran parte dal fatto che mancava la sicurezza che coloro i quali provvedevano all'avvenire ne avrebbero goduto; soltanto quelli che già erano ricchi avevano forza abbastanza da poter conservare ciò che avevano risparmiato; l'esempio del contadino laborioso e parco che aveva accumulato una piccola quantità di ricchezza per vedersela poi usurpare da una mano più forte della sua, era pei suoi vicini ammonimento costante che si godessero il riposo ed i piaceri quando potessero. Il territorio di confine tra l'Inghilterra e la Scozia fece poco progresso finchè fu soggetto ad incessanti scorrerie; pochi risparmi fecero i contadini francesi nel secolo XVIII, quando potevano sfuggire al saccheggio dell'agente delle tasse soltanto ostentando la povertà; pochi ne fecero i *cottiers* irlandesi i quali, in parecchie tenute, erano costretti anche una generazione addietro a seguire lo stesso sistema di quelli di Francia per evitare pretese di fitti esorbitanti da parte dei proprietari del suolo.

Ora siffatta mancanza di sicurezza è quasi scomparsa dal mondo civile. Ma in Inghilterra si soffre ancora per gli effetti della Legge dei Poveri, che fu in vigore negli inizî del secolo e che introdusse una nuova forma di rischio per le classi operaie. Quella legge, infatti, stabiliva che una

Digitized by Google

parte dei loro salari fosse data in realtà sotto forma di assistenza dei poveri, e che questa assistenza fosse distribuita tra loro in ragione inversa alla diligenza, sobrietà e previdenza, di guisa che molte persone stimarono una sciocchezza provvedere al futuro. Le tradizioni e gli istinti, alimentati da quella triste esperienza, formano anche ora serio ostacolo al progresso delle classi operaie; ed il principio che, almeno di nome, informa la presente Legge dei Poveri, che lo Stato dovrebbe tener conto soltanto della miseria, e non soltanto dei meriti degli indigenti, agisce nella stessa direzione di prima, sebbene con forza minore.

Siffatta mancanza di sicurezza va diminuendo anch'essa: lo svilupparsi di idee più illuminate circa i doveri dello Stato e dei privati verso il povero, tendere a rendere ogni giorno più vero che coloro i quali si sono aiutati ed ingegnati da sè per provvedere al proprio avvenire saranno tenuti, da parte della società, in maggior cura che gli oziosi e gli spensierati. Ma il progresso in questo senso perdura lento, e ancor molto cammino v'è da fare.

148. — La comparsa di una economia monetaria offre nuove tentazioni alla prodigalità; essa però ha posto coloro che non hanno alcuna attitudine agli affari in grado di raccogliere i frutti del risparmio. — Lo sviluppo di una economia monetaria e dei sistemi moderni di scambi ostacola, è vero, l'accumulazione della ricchezza presentando nuove tentazioni a coloro che inclinano a vivere prodigalmente: nei tempi antichi chi aveva bisogno di una buona casa per abitarvi doveva costruirsela da sè; ora invece trova grande abbondanza di buone case da affitto; chi, una volta, aveva bisogno di birra buona doveva avere una buona birreria per proprio conto, mentre adesso può trovarla meno cara e migliore di quella che poteva fabbricarsi da sè; i libri, adesso, si può prenderli a prestito da una biblioteca anzichè comperarli, e si può anche ammobiliare la propria casa prima di essere in grado di pagare i mobili acquistati; così i sistemi moderni di compera e vendita e di prestito, insieme col crescere di nuovi bisogni, conducono in molti modi a nuove prodigalità ed alla subordinazione degli interessi del futuro a quelli del presente.

Ma, d'altra parte, l'economia monetaria accresce la varietà degli usi fra cui ognuno può distribuire la sua spesa futura. Una persona, che in uno stadio primitivo della società accumula alcune cose per far fronte ad un bisogno futuro, può trovare infine di non aver tanto bisogno di quelle cose, quanto di altre che non ha accumulate; e vi sono molti bisogni futuri ai quali è impossibile provvedere direttamente mettendo da parte dei beni. Ma colui che ha messo insieme un capitale da cui trae un reddito in danaro può comperare ciò che vuole per soddisfare ai proprî bisogni man mano che nascono (1).

Inoltre i metodi moderni d'affari hanno generato opportunità di investire sicuramente il capitale, in modo di dare un reddito a coloro che

(1) Cfr. Libro III, Cap. V. § 99.

Digitized by Google

non hanno buona occasione di impiegarlo in qualche azienda — nemmeno in un' azienda agricola, nella quale la terra, in certe condizioni, agisce come una cassa di risparmio fidata. Queste nuove opportunità hanno indotto taluni, i quali altrimenti non avrebbero tentato di farlo, a metter da parte qualche cosa per l'età avanzata. Ed inoltre (e ciò ebbe un effetto assai maggiore per l'aumento della ricchezza) tal fatto rese assai più facile il provvedere un reddito sicuro alla propria moglie ed ai propri figli dopo la morte; poichè, in fin dei conti, sono gli affetti domestici lo stimolo principale del risparmio.

149. — Il movente principale del risparmio è l'affetto domestico. — Vi sono infatti certuni i quali provano un piacere intenso nel vedersi crescere sotto le mani il proprio tesoro, senza pensar mai forse ai godimenti che si possono ricavare adoperandolo a proprio od altrui beneficio. Essi sono eccitati in parte dall'istinto della lotta, dal desiderio di superare i loro rivali, dall'ambizione di aver mostrato abilità nel procurarsi la ricchezza e di conseguire dal suo possesso una forza ed una posizione sociale; e talora, anche, la forza dell'abitudine, contratta quand'essi avevano realmente bisogno di danaro, procurò loro, per una specie di azione riflessa, un piacere artificiale ed irragionevole nell'ammassare la ricchezza per sè stessa. Ma se non fossero gli affetti famigliari, molti che adesso lavorano intensamente e risparmiano con cura gelosa, non si sforzerebbero per ottenere altro che una annualità sicura, la quale provvedesse ai comodi della vita loro propria, sia con un vitalizio fatto presso una Compagnia d'assicurazione, sia disponendo di spendere ogni anno, dopo essersi ritirati dal lavoro, una parte del proprio capitale e tutto il proprio reddito. Nel primo caso essi nulla lascierebbero dopo morti; nel secondo lascierebbero soltanto quanto avrebbero riserbato per quegli anni di tarda età a cui sperano di giungere, ma cui non giunsero. Che l'uomo lavori e risparmi principalmente per la famiglia e non per sè stesso, è dimostrato dal fatto che egli, dopo essersi ritirato dal lavoro, raramente spende più del reddito che gli viene dai risparmi suoi, preferendo lasciare intatta alla famiglia la ricchezza che ha accumulato. E nella sola Inghilterra vengono risparmiati annualmente, sotto forma di polizze d'assicurazione, venti milioni di sterline utilizzabili soltanto dopo la morte di coloro che li hanno risparmiati.

Un uomo non può ricevere alla propria energia ed iniziativa stimolo maggiore della speranza di elevarsi nella vita, e di lasciare una famiglia che nella scala sociale parta da un gradino più elevato di quello da cui egli partì. Questa speranza può infondergli una passione prepotente tale da ridurre ad una inezia il desiderio degli agi e di tutti i piaceri ordinari, e talora distruggere in lui i sentimenti più delicati e le più nobili aspirazioni. Ma, come è dimostrato dall'aumento prodigioso della ricchezza avvenuto in America nella generazione attuale, quella speranza fa dell'uomo un produttore ed accumulatore potente della ricchezza; a meno che egli abbia troppa fretta di afferrare la posizione sociale che la sua ricchezza gli darà; poichè allora la sua ambizione può condurlo ad una prodigalità tanto grande

Digitized by Google

quanto quella a cui avrebbe potuto essere spinto da un temperamento imprudente e rilassato.

I risparmi maggiori son fatti da coloro che, tirati su fra le strettezze a compiere un lavoro aspro e duro, hanno conservato le loro semplici abitudini, non ostante il buon successo negli affari, e nutrono disprezzo per le spese d'ostentazione, insieme col desiderio di essere trovati, al tempo di loro morte, più ricchi di quanto non si pensasse che essi fossero. Questo tipo di carattere è frequente nelle parti più tranquille dei paesi vecchi ma vigorosi, e fu assai comune nelle classi medie dei distretti rurali dell'Inghilterra per più di una generazione dopo la pressione della gran guerra colla Francia e dei gravi balzelli che ne protrassero le conseguenze.

150. — Le fonti dell'accumulazione. Le accumulazioni pubbliche. La cooperazione. — Vediamo ora le fonti dell' accumulazione. La potestà di risparmiare dipende da un'eccedenza del reddito sulla spesa necessaria; e questa eccedenza è massima tra i ricchi. In Inghilterra la maggior parte dei redditi più grossi, e pochi soltanto di quelli più piccoli, sono tratti principalmente dal capitale. E nel principio di questo secolo le classi commerciali erano là più abituate al risparmio che non i gentiluomini del contado o le classi operaie. Queste cause concorsero a far sì che gli economisti inglesi della passata generazione considerassero il risparmio come costituito quasi esclusivamente dai profitti del capitale.

Ma anche nell'Inghilterra odierna la rendita ed i guadagni dei professionisti e degli operai salariati, costituiscono una fonte importante di accumulazione; e ne furono la fonte principale in tutti gli stadî primitivi della civiltà (1). Inoltre le classi medie, e specialmente la classe dei professionisti, si sacrificarono sempre per investire del capitale nell'educazione dei figli: mentre una gran parte delle mercedi delle classi lavoratrici è investita nel dare ai figli salute e vigore fisico. I più antichi economisti tennero troppo poco conto del fatto che le facoltà umane sono un mezzo di produzione altrettanto importante quanto ogni altra specie di capitale; e noi possiamo concludere, all'opposto di essi, che ogni mutamento nella distribuzione della ricchezza, il quale assegni più ai salariati e meno ai capitalisti, probabilmente, a parità di condizioni, affretterà l'aumento della produzione materiale; e possiamo dire anche che un siffatto mutamento non ritarderà in modo sensibile l'accumulazione della ricchezza materiale. Naturalmente quella parità di condizioni non esisterebbe se il mutamento fosse introdotto per via di metodi violenti che scuotessero la sicurezza pubblica. Ma un freno leggero e temporaneo all'accumulazione della ricchezza materiale non deve essere necessariamente un male (anche considerandolo sotto un punto di vista puramente economico) se, introdotto quietamente e senza perturbazioni, procurasse alla massa del popolo condizioni migliori, se accrescesse la produttività del suo lavoro, e sviluppasse in lui abitudini di dignità tali da dar luogo nella generazione successiva

(1) Cfr. Richard Jones. *Principles of Political Economy.*

Digitized by Google

ad una razza molto più forte di produttori. Poichè allora questo mutamento di cui parliamo potrebbe alla lunga promuovere anche l'aumento della ricchezza materiale più di quanto lo potrebbero promuovere aggiunte anche grandi fatte alla nostra massa di fabbriche e di macchine a vapore.

Una popolazione in mezzo a cui la ricchezza sia ben distribuita, e che abbia nobili ambizioni, è probabile che accumuli grande quantità di proprietà pubblica; ed i risparmi fatti soltanto in questa forma da alcune agiate società democratiche formano una parte non inconsiderevole dei migliori possessi che l'età nostra abbia ereditato dalle precedenti. L'estendersi del movimento cooperativo in tutte le sue molteplici forme, di società edilizie, di società di mutuo soccorso, di unioni artigiane (*trades unions*), di banche di risparmio operaie, ecc., dimostra che, anche per ciò che riguarda l'accumulazione immediata della ricchezza materiale, le risorse del paese non vanno del tutto perdute, come supposero gli antichi economisti, quando vengono adoperate a pagare salari (1).

151. — Scelta tra piaceri presenti e piaceri differiti. Generalmente all'accumulazione della ricchezza si accompagna una certa attesa o differimento del piacere. L'interesse è la rimunerazione di questa attesa o differimento. — Ora che abbiamo osservato lo sviluppo dei metodi di risparmio e della accumulazione della ricchezza, possiamo tornare a quell'analisi delle relazioni tra piaceri presenti e piaceri differiti, che cominciammo sotto un altro punto di vista nello studio che facemmo della domanda (2).

Vedemmo come ogni persona, provvista di una grossa quantità di una merce destinabile ad usi diversi, cerchi di distribuirla tra tutti nel modo che potrà darle la maggiore soddisfazione. Se stima di potere accrescere il proprio godimento trasferendo una parte di essa da un uso ad un altro, fa questa mutazione; e se perciò distribuisce bene quella quantità, cessa di impiegarla ad ogni singolo uso in un punto tale, che dall'impiego ch'egli è appena appena indotto a fare in ciascun uso abbia a trarre sempre una pari quantità di bene; od in altre parole distribuisce quella quantità tra i diversi usi in modo di avere in ciascuno la medesima utilità marginale.

Vedemmo poi che il principio resta il medesimo tanto se tutti quegli usi sono presenti, quanto se sono parte presenti e parte differiti; ma che in quest'ultimo caso entrano in campo considerazioni nuove, di cui le principali sono che il differimento di un piacere implica di necessità incertezza se mai si potrà goderlo, ed in secondo luogo che, data la natura dell'uomo così come è costituita, un piacere presente è generalmente

(1) Si deve ammettere nondimeno che quello che passa sotto il nome di proprietà pubblica, spesso non è altro che ricchezza privata tolta a prestito su un'ipoteca collocata sopra le entrate pubbliche future. I gazometri municipali, per esempio, non sono generalmente il risultato di accumulazioni pubbliche. Essi furono costruiti con la ricchezza risparmiata dai privati e tolta a prestito per conto del pubblico.

(2) Libro III, Cap. V.

Digitized by Google

(sebbene non sempre) preferito ad un piacere che si attende uguale ad esso, e che è tanto certo quanto può esserlo qualunque cosa nella vita umana.

Un uomo prudente, il quale ritenesse di poter trarre uguali piaceri da mezzi uguali in ogni periodo della sua vita, si adopererebbe forse per distribuire ugualmente i propri mezzi per tutto il corso di quella; e se ritenesse esservi pericolo che un giorno cessasse la sua capacità di guadagnare un reddito, certamente risparmierebbe parte dei suoi mezzi per quest'epoca futura. E farebbe ciò non solo se pensasse che i proprî risparmi aumenterebbero nelle mani sue, ma anche se ritenesse che diminuirebbero. Egli risparmierebbe alcune frutta ed alcune uova per l'inverno perchè allora sarebbero scarse, sebbene, conservandole, esse non migliorino. Se egli non vedesse modo di investire i propri guadagni nell'industria od in un prestito, in guisa da trarne interesse o profitto, seguirebbe l'esempio di alcuni dei nostri proavi, i quali accumulavano piccoli mucchi di ghinee che portavano seco nella campagna quando si ritiravano dalla vita attiva. Essi facevano conto che le maggiori soddisfazioni, che potevano procacciarsi spendendo poche ghinee di più quando il danaro entrava rapidamente nelle loro tasche, sarebbero state loro meno utili dei comodi che quelle ghinee avrebbero loro procurato nella tarda età. L'aver cura di questo danaro costava loro grandi noie; e senza dubbio essi avrebbero acconsentito a pagare una piccola quota a chi avesse risparmiato loro tale disturbo senza dar motivo di rischio alcuno.

Possiamo quindi immaginarci uno stato di cose in cui la ricchezza messa in serbo, a pochi usi buoni potesse venir destinata, in cui molte persone avessero bisogno di provvedere al proprio avvenire, mentre poche di quelle, che abbisognassero di togliere a prestito un bene qualunque, fossero in grado di offrire buone garanzie di restituire quel bene, od altro equivalente, in un'epoca futura. In tale stato di cose il differimento e l'attesa di ogni godimento sarebbe un'azione che costerebbe una pena anzichè ottenere una ricompensa; affidando i proprî mezzi a qualcuno che se ne prendesse cura, una persona potrebbe soltanto sperar di ottenere una sicura promessa di qualche cosa di meno, non di qualche cosa di più di quanto prestasse; il saggio dell'interesse sarebbe negativo (1).

Tale stato di cose è concepibile. Ma si può anche concepire, ed è quasi altrettanto probabile, che taluni possano essere così desiderosi di lavorare, da acconsentire di sottoporsi ad una pena pur di essere lasciati al loro lavoro. Poichè, come il differire il consumo di alcuni proprî mezzi è cosa che una persona prudente desidererebbe per sè stessa, così il compiere un po' di lavoro è scopo per sè stesso desiderabile da ogni persona sana. I prigionieri politici, per esempio, considerano generalmente come un favore il permesso di lavorare un poco. E, data la natura umana, abbiamo ragione

(1) L'idea che il saggio dell'interesse possa divenire una quantità negativa, fu discussa dal prof. FOXWELL in una memoria su *Some Social Aspects of Banking* letta dinanzi all'Istituto dei Banchieri nel gennaio 1866.

Digitized by Google

di considerare l'interesse del capitale come la rimunerazione del sacrificio inerente all'attesa del godimento di risorse materiali — perchè pochi risparmierebbero senza compenso alcuno — allo stesso modo che consideriamo i salari come la retribuzione del lavoro, perchè pochi lavorerebbero senza ricompensa.

Il sacrificio del piacere presente in considerazione del futuro fu detto dagli economisti *astinenza*. Ma quest'espressione è stata fraintesa; poichè i più grandi accumulatori di ricchezze sono persone assai ricche, alcune delle quali vivono nel lusso, e certamente non praticano l'astinenza, nel senso di sobrietà. Ciò che gli economisti intendevano era questo: che, quando una persona, allo scopo di accrescere le proprie risorse nel futuro, si è astenuta dal consumare una cosa che poteva consumare, l'astinenza da quell'atto di consumo particolare ha cresciuto l'accumulazione della ricchezza. Però, giacchè il termine astinenza si presta ad essere frainteso, possiamo con nostro vantaggio evitarne l'uso, e dire che l'accumulazione della ricchezza è, generalmente, il risultato di un differimento o di una *attesa* (*waiting*) di piacere (1).

Il « prezzo di domanda » dell'accumulazione, cioè il piacere futuro che le circostanze, in cui una persona si trova, le permettono di ottenere lavorando ed aspettando per l'avvenire, assume molte forme; ma la sostanza resta sempre identica. Il soprappiù di piacere che un contadino il quale abbia costruito una capanna ben riparata dalle intemperie trae dall'uso che ne fa mentre la neve si infiltra nelle capanne dei suoi vicini che hanno impiegato meno lavoro per costruirle, è il premio guadagnato dal suo lavoro e dalla sua attesa: ed è simile in sostanza all'interesse che il medico in ritiro trae dal capitale che ha prestato ad una fabbrica o ad una miniera per metterla in grado di migliorare le proprie macchine. E, a motivo della precisione numerica della forma in cui viene espresso, possiamo prendere questo interesse come tipo e rappresentazione dell'uso della ricchezza nelle altre forme.

Non importa per il nostro scopo immediato se la capacità di godere quel piacere, che la persona attende, sia stata guadagnata direttamente da lui mediante il lavoro, che è la fonte originaria di quasi tutti i piaceri; o se questa persona l'abbia acquistata da altri con uno scambio, o per eredità, con legittimo commercio, o mediante forme di speculazione poco scrupolose, con spogliazioni o colla frode; i soli punti sui quali ci fermiamo ora sono questi che la formazione del capitale richiede generalmente un'attesa deliberata di un piacere che una persona ha il potere

(1) Carlo Marx ed i suoi seguaci si divertirono assai nel considerare le accumulazioni di ricchezza che risultano dall'astinenza del barone Rothschild, contrapponendola alla prodigalità di un lavorante il quale nutre una famiglia di sette persone con sette scellini la settimana, ed il quale, vivendo di tutte le sue entrate, non pratica alcuna astinenza economica. Fu Macvane che (nel *Journal of Economics* di Harward, luglio 1887) dimostrò che è l'attesa, anzichè l'astinenza, che è ricompensata dall'interesse ed è un fattore della produzione.

Digitized by Google

(a diritto od a torto) di procurarsi immediatamente; e che la sua buona volontà di aspettare dipende dall'abitudine che ha di rappresentarsi molto al vivo l'avvenire e provvedervi.

152. — Quanto maggiore è la ricompensa, tanto maggiore è, per regola generale, la quota di risparmio. Ma vi sono eccezioni. — Ma consideriamo più da vicino l'affermazione che, così come è costituita l'umana natura, un aumento del piacere futuro che può esser procurato da un dato sacrificio presente accrescerà in generale la quantità del sacrificio presente che verrà fatto. Supponiamo, ad esempio, che gli abitanti di un villaggio traggano dalle foreste la legna per costruire le loro capanne; quanto più distanti saranno queste foreste, tanto minore sarà il reddito di comodità futura ottenuto dal lavoro quotidiano di procurarsi la legna, e tanto minore sarà il guadagno futuro conseguito dalla ricchezza accumulata probabilmente da ogni giornata di lavoro; e questa esiguità del reddito di piacere futuro, che si trarrà da un dato sacrificio presente, tenderà ad impedire a quegli abitanti del villaggio di ingrandire le loro capanne, e forse diminuirà la quantità complessiva del lavoro che essi impiegano per procurarsi la legna. Ma questa regola non è senza eccezione. Poichè, se la consuetudine ha reso famigliari a quegli abitanti capanne di una foggia sola, quanto più essi disteranno dalle foreste e quanto minore sarà il frutto che potranno trarre dal lavoro di un giorno, tanto maggiore sarà il numero dei giorni che lavoreranno.

E parimenti, se un uomo si ripromette non già di adoperare egli stesso la sua ricchezza, ma di darla ad interesse, quanto maggiore sarà il saggio dell'interesse stesso, tanto maggiore sarà la ricompensa del risparmio. Se il saggio dell'interesse in buoni investimenti è del 4 per cento, ed egli rinunzia ad un piacere presente del valore di 100 sterline, egli può aspettarsi un'annualità di piacere del valore di 4 sterline; ma può aspettarsela solo del valore di 3 sterline se il saggio è del 3 per cento. Ed una diminuzione del saggio dell'interesse, in generale, abbasserà quell'estremo limite in cui una persona non trova ancora che valga la pena di rinunziare ai piaceri presenti per quei piaceri futuri che potrebbe conseguire risparmiando parte dei suoi mezzi. In linea generale, dunque, una tale diminuzione del saggio dell'interesse indurrà la gente a consumare un poco di più ora ed a provveder meno ai godimenti futuri. Ma questa regola non va senza eccezioni.

Poichè infatti Sir Josiah Child rilevò, due secoli addietro, che, nei paesi in cui il saggio dell'interesse è elevato, i mercanti « quando hanno fatto grandi fortune, lasciano il commercio » e si dànno a prestare il loro danaro ad interesse, trovando in ciò « un guadagno agevole, sicuro e rilevante; laddove, nei paesi in cui l'interesse è ad un saggio inferiore, essi continuano a fare i mercanti, di generazione in generazione, e arricchiscono per tal guisa sè medesimi e lo Stato ». Ed è altrettanto vero adesso quanto prima, che molti uomini si ritirano dagli affari ancor quasi sul fiore della vita, quando la conoscenza degli uomini e delle cose

Digitized by Google

consentirebbe loro di condurre le proprie aziende meglio che mai. Inoltre, come osservò Sargant, chi ha deliberato di continuare a lavorare ed a risparmiare fin che non abbia assicurato un certo reddito a sè per l'età avanzata, o alla famiglia dopo la propria morte, troverà di dover risparmiare di più se il saggio dell'interesse è basso, che non se è alto. Supponiamo, ad esempio, che egli desideri provvedersi un reddito di 400 sterline l'anno, per potersi ritirare dagli affari, ovvero desideri assicurare 400 sterline all'anno alla moglie ed ai figli dopo morto, allora, se il saggio dell'interesse è del 5 per cento egli deve soltanto mettere da parte 8000 sterline, od assicurare la propria vita per questa somma; ma se il saggio è del 4 per cento, deve risparmiare 10.000 sterline od assicurarsi per tal somma.

Può dunque avvenire che una diminuzione continuata del saggio dell'interesse sia accompagnata da un aumento continuo delle aggiunte fatte ogni anno al capitale di tutto il mondo. Ma non è men vero che una diminuzione dei beneficî lontani, che è possibile derivare da una data quantità di lavoro e di attesa per l'avvenire, tende, in complesso, a far che la gente provvegga meno al futuro; o, con frase più moderna, non è men vero che una discesa del saggio dell'interesse tende a frenare l'accumulazione della ricchezza. Poichè, sebbene dalla potestà sempre maggiore, che l'uomo ha sulle risorse naturali, gli sia consentito di continuare a far risparmi anche con un saggio basso d'interesse, nondimeno, secondo ogni probabilità, restando immutata la natura umana, le persone, che in seguito ad una diminuzione di detto saggio risparmieranno meno di quanto farebbero altrimenti, eccederanno di gran lunga in numero quelle che risparmieranno di più (1).

153. — Continuazione. — Le cause che presiedono all'accumulazione della ricchezza ed al suo rapporto col saggio dell'interesse hanno tanti punti di contatto con varie parti della scienza economica, che non è facile condensarne lo studio in una parte sola della nostra indagine. E sebbene in questo libro noi ci occupiamo principalmente del lato dell'offerta, ci è parso tuttavia necessario dar qui qualche indicazione provvisoria delle relazioni generali che intercedono tra la domanda e l'offerta di capitale. Abbiamo veduto che l'accumulazione della ricchezza sottostà all'azione di una grande varietà di cause: le costumanze, gli abiti di padronanza di sè medesimo e di *realizzazione* del futuro (intendendo con questa frase la capacità di rappresentarsi al vivo l'avvenire), e, sopra ogni altra cosa, l'intensità degli affetti famigliari. La sicurezza è condizione necessaria all'accumulazione stessa, ed il progresso del sapere e dell'intelligenza la promuove per varie guise.

Un aumento del saggio dell'interesse offerto al capitale, un aumento

(1) V. anche VI, VI. Si può osservare tuttavia — al contrario di quanto sostiene il prof. Böhm-Bawerk — che i primi scrittori sembrano avere piuttosto esagerata che bassamente calcolata la dipendenza dell'aumento del capitale dall'alta stima fatta dei « beni futuri ».

Digitized by Google

cioè del prezzo di domanda del risparmio, tende ad accrescere la massa dei risparmi stessi. Poichè, per quanto alcune poche persone, determinate ad assicurare un certo reddito a sè stesse o alle loro famiglie, risparmieranno meno con un saggio di interesse elevato che non con un saggio basso, nondimeno è regola quasi universale che un aumento del saggio dell'interesse accresce il *desiderio* di risparmio; e spesso accresce la *facoltà* di risparmio, o piuttosto è spesso un indice di una potenza maggiore delle nostre forze produttive; ma troppo oltre si spinsero gli antichi economisti affermando che un aumento dell'interesse (o dei profitti) a scapito dei salari aumentasse sempre la *potestà* di risparmio; essi dimenticarono che, al punto di vista della nazione, l'investimento della ricchezza nel figlio dell'operaio è altrettanto produttivo quanto l'investimento in cavalli od in macchine.

Si deve rammentare tuttavia che l'investimento annuo della ricchezza è piccola parte della massa di beni già esistente, e che quindi questa massa non verrebbe accresciuta sensibilmente anno per anno nemmeno da un aumento considerevole della misura annuale del risparmio.

Nota sulle statistiche dell'aumento della ricchezza.

La storia statistica dell'aumento della ricchezza è in modo particolare povera ed ingannatrice. Ciò è dovuto in parte alle difficoltà inerenti ad ogni tentativo di dare della ricchezza una misura numerica applicabile a tempi e luoghi diversi ed in parte alla mancanza di tentativi sistematici per raccogliere i dati necessari. Il Governo degli Stati Uniti per vero domanda le cifre sulla proprietà di ogni persona, e le cifre così ottenute, sebbene non molto soddisfacenti, sono le migliori che abbiamo.

I calcoli della ricchezza di altri paesi debbono essere basati quasi esclusivamente sui calcoli dei redditi, capitalizzati moltiplicandoli per diversi numeri di anni, scelti tenendo conto: 1° del saggio generale dell'interesse corrente in un dato tempo; 2° della misura in cui il reddito, tratto dall'uso della ricchezza in ogni singola forma, si deve attribuire: *a*) alla potestà permanente della ricchezza stessa di produrre reddito; e *b*) al lavoro speso per impiegare la ricchezza o nel consumare il capitale stesso. Quest'ultimo punto ha speciale importanza nel caso delle ferriere, le quali deprezzano rapidamente, e più ancora nel caso di quelle miniere che hanno probabilità di esaurirsi prestamente; nell'uno e nell'altro caso la capitalizzazione deve esser fatta entro un piccolo numero di anni soltanto. D'altra parte la potestà che ha la terra di produrre un reddito ha probabilità di aumentare; e dove ciò avviene il reddito del suolo va capitalizzato entro un gran numero di anni (il che si può considerare come un dato negativo nel titolo 2 *b*).

La terra, le case ed il bestiame sono le tre forme di ricchezza che ebbero importanza precipua sempre e in ogni luogo. Ma la terra diffe-

Digitized by Google

risce dalle altre cose in ciò, che un aumento del suo valore è spesso dovuto principalmente ad una sua maggiore scarsezza, ed è quindi più una misura di un aumento dei bisogni che di un aumento dei mezzi di soddisfare ai bisogni. Così nel 1880 la terra degli Stati Uniti aveva un valore presso a poco uguale a quello della terra del Regno Unito, e di una metà circa del valore della terra in Francia. Il suo valore in danaro era insignificante cento anni addietro; e se la densità della popolazione di qui a due o tre cento anni fosse negli Stati Uniti presso a poco la stessa che nel Regno Unito, la terra di quella nazione varrebbe almeno venti volte più che la terra di questa.

Nel principio del Medio Evo il valore complessivo del suolo in Inghilterra era assai minore di quello dei pochi animali ben ossuti, ma magri, che quasi vi morivano di fame durante l'inverno; ora, sebbene gran parte della terra migliore sia registrata nel computo delle case, delle ferrovie, ecc., sebbene il bestiame pesi complessivamente più di dieci volte tanto e sia di qualità superiore; e sebbene vi sia ora abbondante quantità di capitale agrario di vari generi in quell'epoca sconosciuti, nondimeno il terreno agricolo vale ora più di tre volte il capitale agrario (*farm stock*). I pochi anni che durò il peso della gran guerra colla Francia raddoppiarono il valore nominale del suolo inglese. Da allora il libero scambio, i miglioramenti dei mezzi di trasporto, l'aprirsi di nuove terre ai traffici ed altre cause hanno ribassato il valore della parte del suolo destinata all'agricoltura, ed hanno fatto sì che la potenzialità generale d'acquisto del danaro espressa in termini di merci crescesse in Inghilterra in confronto del continente d'Europa. Al principio di questo secolo, si sarebbe comperato di più (e specialmente delle cose necessarie alle classi operaie) con 25 franchi in Francia che con una sterlina in Inghilterra. Ora invece il vantaggio è passato dall'altra parte; e da ciò nasce che il recente aumento della ricchezza in Francia, rispetto a quello seguìto in Inghilterra, apparisca maggiore di quanto non sia in realtà.

Quando teniamo conto di fatti di questo genere, e, oltre a questi, anche del fatto che una diminuzione del saggio di interesse accresce il numero di anni entro cui un reddito qualsiasi va capitalizzato ed accresce perciò il valore della proprietà che produce un dato reddito, vediamo che i calcoli della ricchezza nazionale sarebbero assai ingannevoli, anche qualora le statistiche del reddito sopra le quali furono basati fossero compilate con molta cura. Nondimeno tali calcoli non sono assolutamente privi di valore.

L'opera del signor Giffen, *The Growth of Capital,* contiene discussioni assai suggestive su parecchie cifre della tavola seguente:

Digitized by Google

NAZIONE ed autore del computo	Terra Milioni di lire	Case, ecc. Milioni di lire	Capitale agrario rustico Milioni di lire	Altre forme di ricchezza Milioni di lire	Ricchezza totale Milioni di lire	Ricchezza relativa per ogni abitante Lire
Inghilterra						
1679 (Petty) . . .	3.600	750	900	1.000	6.250	1.050
1690 (Greg. King) .	4.500	1.125	625	3.750	8.000	1.450
1812 (Colquhoun) .	18.750	7.500	3.575	16.325	46.150	4.500
1885 (Giffen) . . .	33.325	42.500	9.550	75.300	160.675	7.875
Regno Unito						
1812 (Colquhoun) .	30.000	10.000	5.700	22.700	68.400	4.000
1855 (Edleston) . .	42.500	13.750	11.800	26.200	94.000	3.250
1865 (Giffen) . . .	46.600	25.775	15.500	64.950	152.825	5.000
1875 —	50.175	35.500	16.700	111.325	213.700	6.500
1885 —	42.275	48.175	13.500	148.425	250.750	6.750
Stati Uniti d'Amer.						
1880 (Censimento)	51.000	50.000	12.000	105.200	218.200	4.375
1890 —	—	—	—	—	330.000	5.000
Francia						
1892 (De Foville) .	75.000	50.000	10.000	100.000	235.000	6.175
Italia						
1884 (Pantaleoni) .	29.000	9.000	—	—	48.000	1.625

Una storia istruttiva dei mutamenti della ricchezza relativa nelle diverse parti dell'Inghilterra fu dedotta dâ Rogers dai ruoli delle tasse stabilite per le diverse contee. La grande opera del Visconte D'AVENEL, *L'Histoire Économique de la Propriété, etc. 1200-1800,* contiene un ricco corredo di materiali relativi alla Francia; ed eccellenti studi comparativi dell'aumento della ricchezza in Francia ed in altre nazioni furono compiuti dai signori Levasseur, Leroy-Beaulieu, Neymarck e de Foville.

Digitized by Google

CAPITOLO VIII.

L'Organizzazione industriale.

SOMMARIO. — 154-155. La teoria che l'organizzazione aumenta la produttività è antica, ma Adamo Smith le diede nuova vita. Economisti e biologi lavorarono insieme nell'esaminare l'influenza esercitata sull'organizzazione dalla lotta per la sopravvivenza; le sue caratteristiche più aspre sono mitigate dall'ereditarietà — 156. Le caste antiche e le classi moderne — 157-158. Adamo Smith fu cauto, ma molti dei suoi seguaci esagerarono l'economia dell'organizzazione naturale. Sviluppo delle facoltà mediante l'uso e loro trasmissione ereditaria mediante la prima educazione o per altre vie.

154. — La teoria che l'organizzazione aumenta la produttività è antica, ma Adamo Smith le diede nuova vita. Economisti e biologi lavorarono insieme nell'esaminare l'influenza esercitata sull'organizzazione dalla lotta per la sopravvivenza; le sue caratteristiche più aspre sono mitigate dall'ereditarietà. — Gli scrittori di scienza sociale, dall'epoca di Platone in poi, si sono compiaciuti di soffermarsi sulla maggiore produttività che il lavoro trae dall'organizzazione. Ma in questo, come in altri casi, Adamo Smith diede nuovo e più ampio significato ad una vecchia dottrina, mediante la profondità filosofica con cui la spiegò e mediante il sapere pratico con cui la illustrò. Dopo avere insistito sui vantaggi della divisione del lavoro, ed aver indicato come essi consentano alle popolazioni numerose di condurre vita comoda in un territorio ristretto, egli sostenne che la pressione esercitata dalla popolazione sui mezzi di sussistenza tende ad eliminare le razze che, per difetto di organizzazione o per altra causa, sono incapaci di trarre il massimo profitto dai vantaggi offerti dal luogo dove vivono.

Già avanti che il libro di Adamo Smith avesse ancor trovato molti lettori, i biologi cominciavano a far grandi progressi nell'intendimento della natura reale della differenza d'organizzazione che separa gli animali superiori dagli inferiori; e prima che fossero trascorse altre due generazioni, l'esposizione storica fatta dal Malthus della lotta per l'esistenza degli uomini indirizzò il Darwin in quella indagine degli effetti della lotta per l'esistenza nel mondo animale e vegetale, che mise capo alla scoperta dell'influenza selettiva esercitata costantemente da questa lotta. Da quel tempo la biologia ha più che ripagato il suo debito; ed alla lor volta gli economisti dovettero assai alle tante e profonde analogie scoperte tra l'organizzazione sociale, e particolarmente industriale, da un lato, e l'organizzazione fisica degli animali superiori, dall'altro.

È vero che in alcuni pochi casi le analogie apparenti scomparvero in seguito ad una indagine più attenta; ma molte di quelle analogie che a primo aspetto erano sembrate più fantastiche, sono state completate da altre, ed all'ultimo s'è assodato come esse valgano ad illustrare una unità d'azione fondamentale tra le leggi della natura nel mondo fisico e nel

Digitized by Google

mondo morale. Quest'unità fondamentale è enunciata nella regola generale, cui non esistono molte eccezioni, che lo sviluppo dell'organismo, così sociale come fisico, implica, da un lato, una crescente suddivisione delle funzioni tra le singole sue parti, e dall'altro una connessione più intima tra esse (1). Ogni singola parte viene ad essere sempre meno sufficiente a sè stessa, ed a dipendere sempre più, pel suo benessere, da altre; per modo che ogni disordine che avvenga in una parte qualsiasi di un organismo assai sviluppato toccherà ancora le altre parti.

Questa accresciuta suddivisione delle funzioni, o, come viene detta, questo « differenziamento » si manifesta per quanto concerne l'industria sotto forma di divisione del lavoro e di sviluppo di abilità, sapere e macchinario specializzati. Mentre invece l'« integramento », cioè l'intimità e la compattezza crescente delle connessioni tra le singole parti dell'organismo industriale si presenta sotto forma di un aumento nella sicurezza del credito commerciale, e nei mezzi ed usi di comunicazione per mare e sulle strade, per ferrovia e per telegrafo, per la posta e per la stampa.

La teoria che gli organismi giunti a un più alto grado di sviluppo (nel senso in cui testè abbiamo adoperato la frase) son quelli che hanno maggiori probabilità di sopravvivere nella lotta per l'esistenza, è essa stessa in processo di svolgimento. Ancora non è stata completamente svolta nei suoi rapporti biologici ed economici; ma noi possiamo venire a considerare le applicazioni e gli effetti principali che ha nell'economia la legge, per la quale la lotta per l'esistenza fa sì che si moltiplichino gli organismi meglio atti a trar partito dall'ambiente.

La legge vuol essere interpretata con criterio: poichè il fatto che una cosa sia vantaggiosa al suo ambiente non ne assicura per sè stesso, sia nel mondo fisico, e sia nel mondo morale, la sopravvivenza. La legge della « sopravvivenza del più adatto » afferma che tendono a sopravvivere gli organismi meglio atti ad utilizzare l'ambiente per i loro proprî scopi. Può stare che quelli i quali più s' avvantaggiano dell' ambiente vengano ad essere gli stessi che recano il maggior beneficio agli organismi attorno, ma spesso sono invece dannosi.

Per converso, può avvenire che la lotta per la sopravvivenza non dia vita ad organismi che sarebbero grandemente benefici; e nel mondo economico non è certo che la domanda di un qualsiasi ordinamento sociale ne provochi un'offerta, se quella domanda non è qualcosa di più di un mero desiderio del detto ordinamento, o un bisogno dell'ordinamento stesso. Dev'essere una domanda efficiente, deve cioè tradursi in atto coll'offrire un pagamento adeguato od altro beneficio a coloro che le

(1) Oltre agli scritti di Erberto Spencer su questo argomento, od all' opera di Bagehot, *Physics and Politics*, vedi una brillante nota dell'Haeckel sull'*Arbeitstheilung in Menschen-und Thierleben*. Si può anche rammentare Schaeffle, *Bau und Leben des socialen Körpers*, ed Hearn, *Plutology*.

Digitized by Google

fanno fronte (1). Il semplice desiderio che può nutrire il personale d'una fabbrica di aver parte nella direzione e nei profitti della fabbrica stessa, il bisogno di una buona educazione tecnica sentito da giovani destri, non sono domande nel senso in cui s'impiega la parola allorchè si dice che la domanda è naturalmente e sicuramente seguìta dall'offerta. Questa sembra una dura verità; ma ciò che v'ha in essa di più crudo è mitigato in parte dal fatto che quelle razze, i cui membri rendono ad altri servigi gratuiti, sono quelle che hanno le maggiori probabilità non soltanto di fiorire per il momento, ma anche di allevare un gran numero di discendenti che ereditano le loro usanze benefiche.

155. — Continuazione. — Anche nel mondo vegetale, una specie pure vigorosissima nel suo sviluppo, che trascurasse l'interesse dei suoi semi, presto scomparirebbe dalla faccia della terra. Nel regno animale l'individuo ha spesso grandi doveri verso la famiglia e la razza.

Ed anche quegli animali rapaci, che noi siamo usi a considerare come tipi di crudeltà e che approfittano con ferocia dell'ambiente e nulla gli rendono in cambio, devono acconsentire, come individui, ad adoperarsi pel bene della prole. E, andando oltre gli interessi limitati della famiglia, passando a quelli della razza, troviamo che, fra i cosidetti animali socievoli, come le api e le formiche, sopravvivono quelle razze nelle quali l'individuo si adopera con maggior energia in servigi varî per la società, senza lo stimolo di un guadagno diretto per sè stesso.

Ma quando veniamo agli esseri umani, dotati di ragione e di linguaggio, l'influenza di un sentimento di dovere verso la tribù, inteso a rafforzarla, prende una forma più varia. È vero che negli stadî più rozzi della vita umana molti dei servigi resi dall'individuo ad altri individui son dovuti a consuetudine ereditaria e ad istinto inconsapevole quasi tanto quanto quelli delle api e delle formiche; ma presto comparisce il sacrificio di sè stesso deliberato, e perciò morale; esso viene stimolato dalla guida previdente dei profeti, dei sacerdoti e dei legislatori, ed inculcato con parabole e leggende. A grado a grado l'inconscia simpatia, di cui esistono i germi negli animali inferiori, si propaga e viene ad essere deliberatamente abbracciata come base di azione: il sentimento di affetto alla tribù, movendo da un grado poco o punto più elevato di quello che prevale in una schiera di lupi od in un'orda di banditi, assorge gradatamente ad un nobile patriottismo; e gli ideali religiosi si elevano e si purificano. Le razze, presso le quali queste qualità hanno maggiore sviluppo, son certe, a parità di condizioni, di essere nella guerra e nelle lotte contro la carestia e l'infermità più forti delle altre, e, all'ultimo, di prevalere. Così, a lungo andare,

(1) Come tutte le altre teorie dello stesso genere, questa vuol essere interpretata alla luce del fatto che la domanda effettiva di un compratore dipende dai suoi mezzi non meno che dai suoi bisogni. Un piccolo bisogno sentito da un ricco ha spesso, nel regolare l'ordinamento sociale del mondo, maggior forza effettiva che un grande bisogno sentito da un povero.

Digitized by Google

la lotta per l'esistenza fa che sopravvivano quelle razze umane in cui l'individuo è più incline a sacrificarsi a beneficio di quelli che gli stanno d'intorno, quelle razze, dunque, che, collettivamente, sono meglio adatte a giovarsi dell'ambiente.

Disgraziatamente però non tutte le qualità che permettono ad una razza di prevalere su di un'altra sono di vantaggio all'umanità in generale. Senza dubbio sarebbe male dar troppa importanza al fatto che spesso le tendenze guerresche hanno consentito a razze semi-selvaggie di sottometterne altre superiori a loro in ogni virtù della pace; poichè tali conquiste, a poco per volta, hanno accresciuto il vigore fisico del mondo e la capacità a grandi cose, ed in ultima analisi hanno fatto forse più bene che male. Ma lo stesso non si può dire riguardo all'affermazione che una razza non può pretendersi benemerita del mondo per il solo fatto che fiorisce in mezzo o alla superficie di un'altra razza. Poichè, sebbene così la biologia come la scienza sociale mostrino che i parassiti avvantaggiano talora in modo inaspettato le specie sopra cui prosperano, nondimeno in molti casi essi sfruttano le qualità di quella razza per i loro scopi particolari, senza dar nulla di buono in cambio. Il fatto che esiste una domanda economica dei servigi di usurai ebrei ed armeni nell'Europa orientale e nell'Asia, o di operai cinesi in California, non è per sè stesso una prova, e nemmeno una buona ragione, per credere che tali ordinamenti tendano ad elevare la qualità della vita umana in complesso. Poichè, sebbene una razza che dipenda interamente dalle risorse sue proprie, difficilmente possa prosperare, a meno che non sia ben dotata delle più importanti virtù sociali, nondimeno una razza priva di virtù ed incapace di grandezza indipendente può essere atta a prosperare grazie alle sue relazioni con un'altra razza. Ma, in complesso, e salvo gravi eccezioni, sopravvivono e predominano quelle razze in cui le qualità migliori sono più fortemente sviluppate.

156. — Le caste antiche e le classi moderne. — In nessun luogo questa influenza dell'ereditarietà si mostra più marcatamente che nell'organizzazione industriale. Poichè questa deve essere necessariamente un lento progresso, il prodotto di molte generazioni; deve essere basata su quelle consuetudini ed attitudini della gran massa della popolazione, le quali non sono suscettibili di rapido mutamento. Nei tempi primitivi, quando le varie organizzazioni, religiosa, cerimoniale, politica, militare ed industriale erano intimamente connesse e null'altro, in realtà, che parti diverse di un medesimo tutto, si trova che quasi tutte le nazioni che erano all'avanguardia del progresso mondiale furono concordi nell'adottare un sistema di casta più o meno stretto: e questo fatto dimostrò per sè stesso che la distinzione delle caste era adatta all'ambiente e nell'insieme rinvigoriva le razze e le nazioni che l'adottavano. Poichè, essendo essa un elemento regolatore della vita, le nazioni che la adottavano non avrebbero potuto generalmente prevalere sull'altre, se l'influenza esercitata da essa non fosse stata in massima benefica. La loro supremazia non dimostrò che tale distinzione fosse

Digitized by Google

scevra di difetti, ma dimostrò che in essa, relativamente a quello stadio speciale del progresso, i pregi prevalevano sui difetti.

Anche sappiamo che nel regno animale o nel regno vegetale una specie può differire dalle sue rivali, per avere due qualità, una delle quali le è di grande vantaggio, mentre l'altra non è importante, o forse anche è leggermente dannosa, e delle quali la prima farà sì che la specie abbia buon successo, sebbene possegga la seconda qualità, la cui sopravvivenza non dimostrerà però che essa sia benefica. Similmente, la lotta per l'esistenza ha tenuto in vita parecchie qualità e parecchi abiti della razza umana, che, per sè medesimi, non sono d'alcun vantaggio, ma sono congiunti, per mezzo di vincoli più o meno permanenti, ad altre qualità che sono grandi fonti di forza. Esempi del genere si trovano nella tendenza ad un atteggiamento di superiorità e di scherno verso l'industria paziente, comune tra le nazioni che debbono principalmente il loro progresso alle vittorie militari; ed anche nella tendenza, che si trova fra le nazioni commerciali, a preoccuparsi troppo della ricchezza e ad usarla a scopo di sfoggio. Ma gli esempi più eloquenti si trovano in materia d'organizzazione; l'adattamento eccellente del sistema di casta alla funzione speciale che doveva compiere, gli permise di fiorire ad onta dei suoi gravi difetti, primo tra tutti la sua rigidezza ed il sacrificio dell'individuo agli interessi della società, o meglio a certe esigenze speciali della società.

Passando sopra gli stadi intermedi, e venendo senz'altro all'organizzazione moderna del mondo occidentale, troviamo che essa offre un contrasto sorprendente, ed in pari tempo una non meno sorprendente rassomiglianza, col sistema delle caste. Da un lato, alla rigidità è succeduta la plasticità: i sistemi d'industria che in allora erano stereotipati, adesso mutano con rapidità sbalorditoria; le relazioni sociali delle classi e la posizione dell'individuo nella propria classe (le quali in allora erano stabilite in modo definito da norme tradizionali) ora sono perfettamente variabili, e mutano forma col mutare delle circostanze del giorno. Ma, dall'altro lato, il sacrificio dell'individuo alle esigenze della società per ciò che riguarda la produzione di ricchezza materiale sembra, in certi rispetti, un caso di atavismo, un ritorno alle condizioni che prevalevano nei tempi remotissimi della legge di casta. Poichè la divisione del lavoro tra i diversi ordini industriali e tra i diversi individui nello stesso ordine è così profonda ed inflessibile, che talora gli interessi reali del produttore corrono rischio di essere sacrificati allo scopo di aumentare l'incremento arrecato dal suo lavoro alla produzione complessiva della ricchezza materiale.

157. — Adamo Smith fu cauto, ma parecchi suoi seguaci esagerarono l'economia dell'organizzazione naturale. Sviluppo delle facoltà mediante l'uso, e loro trasmissione ereditaria mediante la prima educazione e probabilmente per altre vie. — Adamo Smith, pure insistendo sui vantaggi di quella minuta divisione del lavoro e di quella sottile organizzazione industriale che si andarono sviluppando con una rapidità senza esempio al tempo suo, ebbe cura nondimeno di indicare parecchi punti in cui il

Digitized by Google

sistema errava, e diversi inconvenienti incidentali che lo accompagnavano (1). Ma parecchi dei suoi seguaci, meno dotati di penetrazione filosofica, e provvisti in alcuni casi di minore conoscenza reale del mondo, affermarono arditamente che tutto ciò che è, è giusto. Essi non si contentarono di insistere nel dire che la nuova organizzazione industriale si estendeva rapidamente, e riportava vittorie in ogni direzione sopra le organizzazioni rivali, e che questo stesso fatto dimostrava come quel sistema rispondesse ad un bisogno dei tempi, ed offrisse più vantaggi che svantaggi. Alcuni economisti si spinsero più oltre, ed applicarono lo stesso argomento a tutti particolari; non videro come fosse la forza stessa del sistema, preso nel suo complesso, che gli permetteva di durare, con tutti i suoi molteplici inconvenienti che in sè rappresentavano dei mali. Per un poco questi seguaci dello Smith affascinarono il mondo con le loro rappresentazioni romantiche delle proporzioni perfette di quell'organizzazione « naturale » dell'industria, che era cresciuta dal germe rudimentale dell'interesse proprio; per cui ciascuno sceglieva il proprio lavoro quotidiano con la sola mira di ottenerne la retribuzione migliore possibile, ma col risultato inevitabile di scegliere quello in cui poteva rendersi più utile altrui. Essi affermavano, per esempio, che, se un uomo avesse uno speciale talento per dirigere gli affari, sarebbe certamente condotto ad adoperare questo suo talento a vantaggio dell'umanità: che frattanto, sempre seguendo i proprî interessi, altri uomini sarebbero indotti a provvedere a quel tale tutto il capitale che egli potrebbe far fruttare nel miglior modo; e che quel tale dall'interesse suo proprio sarebbe indotto ad ordinare le persone da lui impiegate, in guisa che ciascuna compiesse il lavoro più elevato di cui fosse capace, e non altro; e a comperare ed impiegare tutte le macchine e tutti quegli altri sussidî della produzione, che nelle mani sue potessero rendere più che l'equivalente del loro costo, nel provvedere ai bisogni di tutto il mondo.

Essi avevano ragione sostenendo che questi erano problemi importanti, i quali non potevano intendersi convenientemente senza uno studio assai più accurato di quello che era dedicato loro da quei lesti scrittori i quali, a quel tempo al pari che adesso, conseguivano facile popolarità attaccando sconsideratamente lo stato esistente della società. Ma la loro difesa, sebbene più intelligente dell'attacco, fu quasi ugualmente esposta alla accusa di partigianeria. La sottigliezza romantica di questa « organizzazione naturale dell'industria » ebbe un fascino per le menti più serie e ponderate; impedì loro di vedere e di rimuovere il male commisto a quanto vi era di buono nei mutamenti che avvenivano loro intorno; e impedì loro di indagare se tante caratteristiche dell'industria moderna, anche tra le più generali, non possano essere transitorie, avendo una certa funzione da compiere al loro tempo, come il sistema di casta al tempo

(1) Abbiamo già accennato (Libro I, Cap. IV, § 25) all'uso poco accurato del termine *Smithianismus* fatto in Germania.

Digitized by Google

suo, ma essendo, pure come il sistema di casta, utili principalmente per condurre a ordinamenti migliori in un'età più felice.

158. — Continuazione. — Inoltre, la teoria non tenne conto affatto del come gli organi si rinforzano per l'uso. Erberto Spencer ha concorso più di chiunque altro a stabilire la verità ed il significato della legge, che, se un esercizio mentale o fisico reca piacere, ed è perciò frequente, è probabile che gli organi fisici o mentali adoperati in esso si sviluppino rapidamente. Infatti tra gli animali inferiori l'azione di questa legge è intrecciata così intimamente a quella della legge della sopravvivenza del più adatto, che spesso non v'ha bisogno di accentuare la distinzione tra le due leggi. Poichè, come si è potuto indovinare *a priori,* e come sembra ben dimostrato dall'osservazione, la lotta per la sopravvivenza tende ad impedire agli animali di provar molto piacere nell'esercizio delle funzioni che non contribuiscono al loro benessere.

Ma l'uomo, colla sua potente individualità, gode di una libertà maggiore. Egli si compiace di adoperare le proprie facoltà per sè stesse; talora usandole nobilmente, sia coll'abbandono della greca esuberanza di vita, sia sotto il controllo di uno sforzo risoluto e fermo diretto al conseguimento di scopi importanti; talora adoperandole in modo ignobile come nel caso di uno sviluppo morboso del gusto del bere. La superiorità fisica della razza inglese sopra tutte le altre, che abbiano condotto una vita cittadina in maniera così estesa quanto quella, dipende in gran parte dai divertimenti in cui la gioventù esercita le sue facoltà fisiche, proprio allo scopo di tenerle in esercizio: le facoltà religiose, morali, intellettuali ed artistiche da cui dipende il progresso dell'industria non si acquistano soltanto in vista di ciò che con esse si può ottenere; ma sono sviluppate mediante l'esercizio in vista del piacere e della felicità che arrecano: ed allo stesso modo il grande fattore della prosperità economica, l'organizzazione di uno Stato ben ordinato, è il prodotto di una varietà infinita di moventi, molti dei quali non hanno alcun legame diretto collo sforzo pel conseguimento della ricchezza nazionale (1).

Senza dubbio è vero che le peculiarità fisiche acquisite dai genitori durante la loro vita sono raramente trasmesse (se mai lo sono) alla loro prole. Ma non sembra esservi alcuna buona ragione per mettere in dubbio che i figli di coloro che hanno condotto una vita fisicamente e moralmente sana nascano con una fibra più forte di quella che avrebbero avuto se gli stessi genitori fossero cresciuti in condizioni malsane, che avessero indebolita la loro fibra fisica e mentale. E certo è probabile che, nel primo caso, i figli saranno meglio nutriti e meglio allevati, acquisteranno istinti più salutari, ed avranno più di quel riguardo verso gli altri, e di quel

(1) L'uomo, con i suoi molteplici moventi, come può dedicarsi deliberatamente ad incoraggiare lo sviluppo di una sua particolarità, così può dedicarsi a metter freno allo sviluppo di un'altra; la lentezza del progresso durante il medio evo dipese in parte da un aborrimento deliberato dell'istruzione.

Digitized by Google

rispetto verso sè stessi, che sono le molle principali del progresso umano, che non nel secondo caso.

È necessario dunque indagare diligentemente se l'organizzazione industriale presente non possa venir vantaggiosamente modificata in modo da accrescere le opportunità che hanno le classi industriali inferiori, di adoperare le loro facoltà mentali, di trarre piacere dal loro uso, e di rinforzarle mediante quest'uso; poichè devesi respingere come priva di valore l'asserzione che se un cambiamento simile fosse stato benefico, sarebbe già stato prodotto dalla lotta per l'esistenza. Senza dubbio lo sviluppo tenderebbe da sè medesimo in quella direzione, ma l'azione sua sarebbe lenta; ed è una prerogativa dell'uomo quella di sollecitare il progresso evolutivo prevedendo e preparando la via al prossimo passo.

Dobbiamo sempre rammentare che i mutamenti i quali aggiungono pur poco all'efficacia immediata della produzione, possono meritare di essere conservati se preparano ed adattano l'uman genere ad un'organizzazione superiore che sarà più efficace nella produzione della ricchezza e più equa nella distribuzione di essa; e rammentare pure che ogni sistema, il quale permetta il deperimento delle qualità più elevate delle specie industriali inferiori, lascia adito a seri sospetti.

Possiamo ora procedere a studiare provvisoriamente le forme presenti dell'organizzazione dell'industria e la parte ch'esse rappresentano nel regolare l'offerta della ricchezza materiale.

CAPITOLO IX.

L'Organizzazione industriale (*Continuazione*). La divisione del lavoro. L'influenza delle macchine.

Sommario. — **159.** La pratica rende perfetti — **160.** La specializzazione spinta all'estremo accresce la produttività negli ordini inferiori del lavoro, ma non sempre in quelli più elevati — **161.** Le influenze esercitate dalle macchine sulla qualità della vita umana sono parte buone e parte cattive — **162.** Le macchine fabbricate a macchina vanno introducendo la nuova èra della permutabilità dei pezzi — **163.** Un esempio nell'industria della stampa — **164.** Le macchine alleggeriscono lo sforzo dei muscoli umani, e così impediscono che la monotonia del lavoro implichi la monotonia della vita — **165.** Confronto tra l'abilità specializzata e le macchine specializzate. Economie esterne ed economie interne.

159. — La pratica rende perfetti. — Condizione prima d'una organizzazione efficace dell'industria si è che questa industria tenga ogni persona impiegata in quel lavoro in cui le attitudini e l'addestramento la dispongono a far bene, e la provvegga di quanto v'ha di meglio in fatto di macchine e di altri strumenti del lavoro. Per ora lasceremo da parte la distribuzione del lavoro tra quelli che eseguiscono i particolari della produzione da un lato, e quelli che ne dirigono l'ordinamento generale e se ne assumono i rischi dall'altro; e ci limiteremo alla divisione del lavoro

Digitized by Google

fra le diverse classi di operai, riferendoci specialmente alla influenza delle macchine. Nel capitolo seguente considereremo gli effetti reciproci della divisione del lavoro e della localizzazione dell'industria; ed in un terzo capitolo indagheremo fino a qual segno i vantaggi della divisione del lavoro dipendano dall'accumulazione di grossi capitali nelle mani di individui o ditte singole, o, come generalmente suol dirsi, dalla produzione su larga scala: ed infine esamineremo la specializzazione crescente del lavoro di direzione delle aziende.

Tutti sanno che « la pratica perfeziona », ch' essa fa in modo che una operazione la quale dapprima sembrava difficile, si compia dopo un po' di tempo con uno sforzo relativamente piccolo, e pure assai meglio di prima; e la fisiologia spiega in certa misura questo fatto. Poichè essa dà ragione di credere che il mutamento è dovuto al graduale svilupparsi di nuove abitudini di azione più o meno « riflessa » od automatica. Le azioni perfettamente riflesse, come sarebbe la respirazione durante il sonno, sono compiute per la responsabilità dei centri nervosi locali, senza alcun rapporto colla autorità centrale suprema che presiede alle funzioni del pensiero, la quale si suppone risieda nel cervello. Ma tutti i movimenti volontarî richiedono l'attenzione dell'autorità centrale suprema; essa riceve l'avviso dai centri nervosi od autorità locali e forse, in alcuni casi, direttamente dai nervi sensorî, e rimanda istruzioni dettagliate e complesse alle autorità locali od in alcuni casi direttamente ai nervi muscolari, e così coordina l'azione loro in modo da produrre il risultato voluto (1).

---

(1) Ad esempio, la prima volta che un uomo prova a pattinare, deve porre tutta la sua attenzione a mantenere l'equilibrio; il suo cervello deve esercitare un controllo diretto sopra ciascun movimento, sì che non gli resta molta energia mentale da dedicare ad altre cose. Ma dopo fatta molta pratica, l'azione diventa semi-automatica, i centri nervosi locali si assumono quasi tutto il lavoro di regolare i muscoli, e, lasciato libero il cervello, l'uomo può tener dietro a tutto un ordine di idee indipendente. Egli può anche cambiare direzione per evitare un ostacolo che si trovi sul suo cammino, oppure riprendere l'equilibrio dopo che questo fu disturbato da una leggera disuguaglianza, senza per questo interrompere in alcun modo il corso dei suoi pensieri. Sembra che l'esercizio della forza nervosa che sta sotto la direzione immediata della facoltà del pensiero risiedente nel cervello, sia venuto gradatamente costituendo fra i nervi e i centri nervosi interessati una serie di connessioni implicanti probabilmente una distinta modificazione fisica; e queste nuove connessioni possono considerarsi come una specie di capitale di forza nervosa. V'è probabilmente una specie di burocrazia organizzata dei centri nervosi locali; nella quale il midollo, l'asse spinale ed i gangli maggiori in genere occupano la parte di autorità provinciali, capaci, dopo un certo tempo, di regolare le autorità dei distretti e dei villaggi senza disturbare il governo supremo. Assai probabilmente essi mandano informazioni su ciò che succede; ma se nulla sia accaduto di eccezionale, a queste informazioni si fa poco caso. Quando però si debba compiere un'azione nuova, come, ad esempio, l'imparare a pattinare all'indietro, tutta la forza pensante sarà chiamata in aiuto per quel momento, ed allora, col sussidio della speciale organizzazione dei nervi e dei centri nervosi per il pattinaggio, potrà fare quello che sarebbe stato affatto impossibile senza tale aiuto.

Prendiamo un esempio d'ordine più elevato: quando un artista sta dipingendo,

Digitized by Google

La base fisiologica del lavoro puramente mentale non si è ancora ben compresa; ma quel poco che sappiamo dello sviluppo della struttura cerebrale sembra indicare che la pratica in ogni genere di pensiero sviluppa nuove corrispondenze tra le diverse parti del cervello. Comunque sia, noi sappiamo che la pratica permetterà ad una persona di risolvere rapidamente e senza sforzo considerevole questioni che poco tempo prima anche col massimo sforzo, non avrebbe saputo trattare che molto imperfettamente. La mente del mercante, del giurista, del medico, dello scienziato, si munisce gradatamente di una quantità di cognizioni e di una facoltà d'intuizione, le quali non si possono ottenere altrimenti che con l'applicazione degli sforzi migliori di un forte pensatore ad una classe di questioni più o meno ristretta, continuata più anni di seguito. È naturale che la mente non può lavorare con intensità per molte ore del giorno in una sola direzione; e talvolta un uomo, che abbia compiuto un duro lavoro, troverà soddisfazione in un altro lavoro estraneo alla professione sua, ma che riuscirebbe abbastanza faticoso ad una persona che avesse a compierlo tutto il giorno.

Infatti alcuni riformatori sociali hanno sostenuto che coloro i quali compiono il più importante lavoro intellettuale potrebbero anche eseguire buona parte di lavoro manuale senza diminuire la capacità loro di acquistare nuove cognizioni, o di escogitare ardue questioni. Sembra però che l'esperienza mostri che il miglior sollievo dall'intensità eccessiva di applicazione consista nel mettersi a far quello che detta il capriccio del momento, cessando appena questo è passato; consista cioè nel far ciò che l'istinto popolare classifica come « ricreazione » (*relaxation*). Ogni occupazione che abbia carattere così professionale che una persona debba talora fare uno sforzo della volontà per indurvisi, fa appello alla forza nervosa e non è un perfetto svago: onde non è economica dal punto di vista della comunità, a meno che il suo valore sia tale da eccedere il danno anche considerevole recato all'occupazione principale della persona (1).

---

come meglio sa, il suo cervello è completamente occupato dal suo lavoro: tutta la sua forza mentale è riversata in esso, e lo sforzo è troppo grande perchè lo si possa sostenere per lungo tempo. In poche ore di felice ispirazione egli può esprimere idee che eserciteranno un' influenza sensibile sul carattere delle generazioni successive; ma la potenza di espressione egli se l'è guadagnata a prezzo di ore innumerevoli di lavoro d'applicazione, durante cui è venuto a grado a grado creando tra l'occhio e la mano una corrispondenza abbastanza intima da metterlo in grado di fare, anche se occupato in una conversazione ordinaria e appena appena consapevole di tenere un pennello in mano, qualche buon schizzo di cose che gli siano discretamente famigliari.

(1) J. S. Mill giunse a sostenere che le sue occupazioni all'*India Office* non intralciavano il suo lavoro nelle indagini scientifiche. Ma sembra probabile che questa diversione delle sue più fresche energie abbassasse la qualità del suo migliore pensiero più di quanto egli non sapesse; e questo fatto, sebbene possa aver diminuito soltanto di poco la sua notevole utilità nella generazione cui appartenne, probabilmente toccò assai al vivo la sua capacità di compiere quella specie di lavoro che influisce sul corso delle idee nelle generazioni future. Fu economizzando ogni atomo della sua scarsa forza fisica che Darwin potè compiere tanto lavoro di simil genere;

Digitized by Google

160. — La specializzazione spinta all'estremo accresce la produttività negli ordini inferiori del lavoro, ma non sempre in quelli più elevati. — È questione difficile e non ancora risolta, quella di vedere fino a qual punto la specializzazione dovrebbe essere spinta negli ordini di lavoro più elevati. Nella scienza sembra esser buon principio questo, che l'area dello studio debba essere ampia durante la giovinezza, e venir gradatamente ristretta col passar degli anni. Un medico, il quale abbia prestato l'attenzione sua sempre ed esclusivamente ad una classe di malattie, forse potrà dare un consiglio meno saggio, anche nella sua materia speciale, di quello di un altro il quale, dopo avere imparato con un'esperienza più estesa a considerare quelle malattie in rapporto alla salute generale dell'organismo, poco a poco concentra sempre più il suo studio in esse, ed accumula un largo corredo di esperienze particolari e di sottili intuizioni. Ma non v'è alcun dubbio che un'efficacia assai maggiore si possa ottenere per mezzo della divisione del lavoro, in quelle occupazioni in cui v'è grande domanda di abilità puramente manuale.

Adamo Smith osservò che un ragazzo, il quale per tutta la vita non avesse fatto che chiodi, potrebbe fabbricarli con una rapidità doppia di quella di un ottimo fabbro il quale non fabbricasse chiodi se non occasionalmente. Chiunque debba compiere ogni giorno lo stesso gruppo preciso di operazioni sopra cose della stessa forma precisa, impara a poco a poco a muovere le dita precisamente come è necessario, mediante un'azione quasi automatica, e con rapidità maggiore di quella che sarebbe possibile se ogni movimento dovesse aspettare un'apposita istruzione della volontà. Un esempio famigliare si ha nel lavoro di riattaccare i fili eseguito dai fanciulli in un cotonificio. Inoltre in una fabbrica di vestiti o di scarpe una persona che cuce, a mano od a macchina, facendo sempre la medesima cucitura su di un pezzo di cuoio o di panno della medesima grandezza esatta, ora per ora, giorno per giorno, è capace di compiere il suo lavoro con uno sforzo assai minore, e con assai maggiore rapidità di un operaio solito a fare tutto un abito o tutta una scarpa, ancorchè questo operaio sia molto più pronto d'occhio e di mano, e dotato d'una abilità generale molto più elevata (1).

---

ed un riformatore sociale che fosse riuscito ad occupare le ore di riposo, che Darwin si prendeva, in un lavoro utile a profitto della comunità, avrebbe reso a questa un brutto servigio.

(1) Gli abiti migliori e più costosi sono fatti da sarti abilissimi e ben pagati, ciascuno dei quali lavora bene prima un pezzo e poi un altro, mentre gli abiti meno buoni e di pochissimo prezzo sono fatti dietro una meschinissima retribuzione da donne inabili, che si portano il panno in casa ed eseguiscono esse medesime ogni parte della cucitura. Ma gli abiti di qualità intermedia vengono confezionati in laboratorî ed in fabbriche, in cui la divisione e la suddivisione del lavoro sono applicate, per quanto lo permette il numero del personale; e questo metodo va guadagnando rapidamente terreno sopra il metodo rivale, così nella fabbricazione dei vestiari fini come nella fabbricazione di quelli ordinari. Lord LAUDERDALE, *Inquiry*, pag. 282.

Digitized by Google

Ancora, nelle industrie del legno ed in quelle dei metalli, chi deve compiere ripetutamente le medesime operazioni sopra un pezzo identico di materiale, acquista l'abitudine di tenerlo esattamente nel modo necessario e di disporre gli strumenti e gli altri oggetti che deve maneggiare in posizioni tali che egli possa adoperarli l'uno dopo l'altro con la minor perdita possibile di tempo e di forza nei movimenti del proprio corpo. Le sue mani, assuefatte a trovar sempre questi oggetti nella medesima posizione ed a prenderli secondo lo stesso ordine, lavorano in armonia tra di loro, quasi automaticamente; e con la pratica sempre maggiore, il dispendio di forza nervosa diminuisce anche più rapidamente del dispendio della forza muscolare.

Ma l'azione, ridotta così a *routine,* è giunta quasi al punto in cui può essere assunta da una macchina. La difficoltà principale da superare è quella di ottenere che la macchina tenga saldo il materiale nella sua posizione giusta, in modo che il congegno operi su di esso con precisione senza perdere troppo tempo per afferrarlo. Ma questo si può generalmente ottenere ogni qual volta vale la pena di destinare a tale effetto un poco di lavoro e di spesa; ed allora tutta l'operazione si può spesso compiere sotto il controllo di un operaio, il quale, seduto dinanzi ad una macchina, prende da un mucchio, colla mano sinistra, un pezzo di legno o di metallo, e lo mette in una apertura, mentre colla destra abbassa una leva, od in qualche altro modo mette in azione il congegno, ed infine colla mano sinistra getta in un altro mucchio il materiale che è stato esattamente tagliato, o battuto, o bucato, o spianato, secondo un dato modello. È specialmente in queste industrie che troviamo i rapporti delle *trades unions* moderne pieni di lamenti perchè sono impiegati operai inabili, ed anche le loro mogli ed i loro figli, a compiere un lavoro che soleva richiedere l'abilità ed il criterio di un esperto meccanico, ma che è stato ridotto a pura *routine* per effetto del perfezionamento delle macchine e della suddivisione del lavoro sempre più minuta.

161. — Le influenze esercitate dalle macchine sulle qualità della vita umana sono parte buone e parte cattive. — Siamo così addotti ad una legge generale, la cui azione è più spiccata in alcuni rami della produzione che in altri, ma che però si applica a tutti. Ed è questa: che ogni operazione manifatturiera la quale possa essere ridotta all'uniformità (per guisa che debbasi compiere ripetute volte nel medesimo modo la stessa azione precisa) sarà certamente assunta prima o poi dalle macchine. Vi

---

cita l'affermazione di Senofonte, che cioè il lavoro migliore si compie quando ciascuno si limita ad un solo ramo, come quando un uomo fabbrica scarpe da uomo, ed un altro scarpe da donna; o meglio, quando un uomo cuce soltanto le scarpe o gli abiti, ed un altro ne fa il taglio; la cucina di un re è migliore di qualunque altra, perchè v' ha un cuoco che fa soltanto il bollito di carne, uno che fa solo l'arrosto di carne; uno che fa il bollito di pesce, ed uno che fa solo il fritto di pesce; non v'è un solo uomo per fare ogni sorta di pane, ma un uomo speciale per le qualità speciali.

Digitized by Google

potranno essere ritardi e difficoltà; ma se la quantità di lavoro da compiere è abbastanza grande, si spenderanno all' uopo danaro e forza inventiva senza limite, fin che lo scopo non sia conseguito (1).

Così i due movimenti, del miglioramento delle macchine e della crescente suddivisione del lavoro, hanno proceduto insieme, e sono in certa misura connessi tra di loro. Ma tale connessione non è così intima come generalmente si suppone. Sono l'estensione dei mercati, la maggior domanda di un gran numero di cose della medesima specie, e talora di cose fatte con grande cura, che conducono alla suddivisione del lavoro; l' effetto principale del perfezionamento delle macchine è di rendere meno costoso e più accurato il lavoro, il quale in ogni modo sarebbe stato suddiviso. Per esempio « organizzando i lavori a Soho, Fulton e Watt trovarono necessario spingere la divisione del lavoro al massimo grado praticabile. Non v'erano torni cilindrici, piallatrici, o trapani, come quelli che oggi rendono quasi certa la accuratezza meccanica della costruzione. Ogni cosa dipendeva dalla precisione d'occhio e di mano del singolo meccanico; e nondimeno i meccanici in generale erano assai meno abili allora di adesso. Il modo come Fulton e Watt riuscirono in parte a superare la difficoltà era quello di limitare i loro operai a categorie speciali di lavoro, e renderli in quelle più esperti che fosse possibile. Mediante la pratica continua di maneggiare sempre gli stessi strumenti e di fabbricare i medesimi articoli, questi operai acquistarono grande capacità individuale » (2). Così le macchine soppiantano continuamente e rendono non necessaria quell'abilità puramente manuale, il cui raggiungimento era, anche sino ai tempi di Adamo Smith, il principale vantaggio della divisione del lavoro. Ma questa influenza è più che controbilanciata dalla sua tendenza ad accrescere la scala delle manifatture ed a renderle più com-

(1) Si racconta che un grande inventore abbia speso 300.000 sterline in esperimenti relativi alle macchine per la tessitura, e dicesi che la sua spesa sia stata compensata largamente; alcune sue invenzioni erano tali quali soltanto da un uomo di genio possono farsi, e, por quanto grande ne fosse il bisogno, tuttavia esse dovettero attendere che sorgesse l'uomo che ci voleva per esse. Egli impose, non irragionevolmente, la somma di 1000 sterline come suo diritto per ogni macchina da pettinare; ed un manifattore, sovraccarico di lavoro, trovò conveniente comperare un'altra macchina e pagare un nuovo diritto per essa, solo sei mesi prima che spirasse la patente. Ma questi casi sono eccezionali; di regola le macchine patentate non sono molto care. In alcuni casi l'economia di averle prodotte tutte in un solo luogo mediante un macchinario speciale, fu così grande, che chi ottenne il brevetto trovò vantaggioso venderle ad un prezzo minore del vecchio prezzo delle macchine inferiori che esse soppiantavano; poichè quel prezzo di prima gli diede un profitto così elevato, che valse la pena abbassare ancor più il prezzo per promuovere l'impiego delle macchine a nuovi scopi ed in nuovi mercati. In quasi ogni industria molte cose sono fatte a mano, sebbene sia ben noto che potrebbero farsi mediante adattamenti di macchine già in uso in quell'industria o in altra, adattamenti che non si fanno soltanto perchè non vi sarebbe ancora abbastanza campo per applicarli, in modo da retribuire il disturbo e le spese necessarie.

(2) SMILES, *Boulton and Watt*, pagg. 170-1.

Digitized by Google

plesse, e ad aumentare perciò le opportunità per la divisione del lavoro di ogni specie, e specialmente nella direzione delle aziende.

162. — Le macchine fabbricate a macchina vanno introducendo la nuova êra della permutabilità dei pezzi. — La facoltà delle macchine di compiere un lavoro che richiede troppa accuratezza per esser fatto a mano, si vede forse meglio in alcuni rami delle industrie metalliche, in cui si va svolgendo rapidamente il sistema delle parti permutabili. Soltanto dopo lungo addestramento e con molta cura e molto lavoro la mano può fare un pezzo di metallo che rassomigli o si adatti esattamente ad un altro, e ancora la precisione non è perfetta. Ma questo è appunto il lavoro che può compiere una macchina ben fatta con la massima facilità e la massima perfezione. Ad esempio, se le macchine da seminare e da mietere dovessero costruirsi a mano, il loro costo primitivo sarebbe assai alto; e quando se ne rompesse una parte, non si potrebbe sostituirla se non con grande spesa, rimandando la macchina al costruttore o chiamando un meccanico abilissimo che la accomodasse. Invece, come stanno ora le cose, il produttore tiene in magazzino molti *fac simili* della parte rotta, fatti collo stesso macchinario e perciò sostituibili l'uno con l'altro. Un agricoltore nel Nord-Ovest dell'America, lontano forse cento miglia dall'officina di un buon meccanico, può tuttavia adoperare macchine complicate con tutta sicurezza, poichè sa che, telegrafando il numero della macchina ed il numero di quel qualunque pezzo che si è rotto, riceverà col primo treno un nuovo pezzo e potrà metterlo a posto da sè. L'importanza di questo principio delle parti sostituibili è stata compresa solo di recente. Ma si può arguire da molti indizî che esso concorrerà più che ogni altro ad estendere l'uso delle macchine fatte a macchina ad ogni ramo della produzione, compreso anche il lavoro domestico ed il lavoro agricolo (1).

Le influenze esercitate dalle macchine sul carattere dell' industria moderna sono bene illustrate nella fabbricazione degli orologi. Pochi anni addietro la prima sede di questa industria era la Svizzera francese, ove la suddivisione del lavoro era applicata estesamente, sebbene gran parte di esso lavoro fosse eseguita da una popolazione più o meno sparpagliata. V'erano circa cinquanta rami distinti di quell'industria, e ciascuno eseguiva una piccola parte di tutto il lavoro. Quasi in tutti si richiedeva un'abilità manuale altamente specializzata, ma poca intelligenza; i guadagni erano generalmente bassi, dappoichè l'industria era stabilita da troppo tempo, perchè coloro che l'esercitavano potessero avere un qualsiasi monopolio, e non v' era difficoltà alcuna di tirar su in essa qualunque ragazzo di comune intelligenza. Ma ora quest'industria va cedendo terreno al sistema

(1) Il sistema deve in gran parte l'origine sua ai calibri normali di Sir Joseph Whitworth; ma fu elaborato con la massima intraprendenza e perfezione in America. V'è una buona notizia al riguardo del signor Trowbridge nel vol. II della Relazione del decimo censimento degli Stati Uniti.

Digitized by Google

americano di far gli orologi a macchina, sistema che richiede pochissima abilità manuale specializzata. Infatti le macchine van diventando ogni anno più automatiche, e riescono a richiedere sempre meno assistenza della mano dell'uomo. Ma quanto più delicata è la forza di una macchina, tanto maggiore è l'intelligenza e l'attenzione e la cura che si esige da quelli che la governano. Prendiamo, per esempio, una bella macchina che riceve fili di acciaio da una parte, e dall'altra mette fuori piccolissime viti di forma perfetta; essa toglie lavoro a molti operai che avevano acquistato un'abilità manuale assai elevata e specializzata, ma che conducevano una vita sedentaria, sforzando la vista con le lenti, e trovando nel loro lavoro poco campo di sviluppare qualsiasi facoltà, all'infuori di una semplice padronanza sull'uso delle proprie dita. Invece la macchina è intricata e costosa, e la persona che la accudisce deve avere intelligenza, ed un vivissimo sentimento di responsabilità, cose che contribuiscono molto a costituire un bel carattere, e che, sebbene ora più comuni di prima, bastano tuttavia a far guadagnare un saggio di salario assai elevato. Senza dubbio questo è un caso estremo, e la maggior parte del lavoro fatto in una fabbrica di orologi è assai più semplice. Ma gran parte di esso richiede facoltà più elevate di quelle che richiedeva il vecchio sistema, e coloro che vi sono impiegati guadagnano in media salari maggiori; e nel medesimo tempo, grazie a questo sistema, il prezzo di un buon orologio è venuto alla portata delle classi sociali più povere, e si hanno indizi che presto si potrà eseguire colle macchine il genere più elevato di lavoro (1).

Coloro che finiscono e mettono insieme le diverse parti di un orologio debbono sempre avere un'abilità altamente specializzata; ma la maggior parte delle macchine adoperate in una fabbrica di orologi non sono diverse, nel loro carattere generale, da quelle adoperate in qualunque altra delle industrie ove si fabbricano piccoli oggetti metallici; infatti molte di esse sono semplici modificazioni dei torni e delle macchine da far incastri, forare, trapanare, spianare, modellare, molare e poche altre, comuni a tutte le industrie meccaniche. Questo è un esempio efficace del fatto che, mentre v'è una suddivisione del lavoro continuamente crescente, molte delle linee di divisione tra industrie che di nome sono distinte vanno attenuandosi, e si passano con minor difficoltà. Anticamente sarebbe stato di ben poco conforto per i fabbricanti d'orologi, quando accadeva che soffrissero per una diminuzione della domanda delle loro merci, sentirsi dire che l'industria dei fucili aveva bisogno di maggior mano d'opera; ma adesso la maggior parte degli operai di una fabbrica di orologi troverebbe macchine assai simili a quelle di cui

(1) La perfezione che le macchine hanno già raggiunto è dimostrata dal fatto che all'Esposizione delle invenzioni, tenuta recentemente a Londra, il rappresentante di una fabbrica d'orologi americana scompose cinquanta orologi dinanzi ad alcuni rappresentanti inglesi del vecchio sistema di fabbricazione, e dopo aver gettato le diverse parti in diversi mucchi, invitò quei rappresentanti a scegliere da ogni gruppo un pezzo dopo l'altro; egli allora ricompose questi pezzi in una cassa d'orologio, e restituì un orologio in perfetto ordine.

Digitized by Google

avevano pratica, se passassero in una fabbrica di fucili, o di macchine da cucire o di macchine tessili. Una fabbrica di orologi, con tutti quelli che vi lavorano, potrebbe essere convertita senza eccessiva perdita in una fabbrica di macchine da cucire; quasi si può dire che l'unica condizione sarebbe che nella nuova fabbrica nessuno fosse impiegato in un lavoro che richiedesse un ordine di intelligenza generale più elevato di quello a cui era già abituato.

163. — Un esempio nell'industria della stampa. — L'industria della stampa offre un altro esempio del come un perfezionamento delle macchine ed un aumento della massa della produzione determinano una elaborata suddivisione del lavoro. Ognuno conosce la storia del primo editore di giornali nei nuovi distretti d'America, il quale componeva gli articoli mentre li pensava e coll'aiuto di un ragazzo stampava i fogli e li distribuiva ai vicini sparsi qua e là. Quando il mistero della stampa era nuovo, lo stampatore doveva compiere tutto questo lavoro da sè e fare per di più tutti gli strumenti che gli occorrevano per la sua industria(1). Ora questi vengono forniti da industrie « sussidiarie » da cui anche lo stampatore dei più remoti paesi può ottenere ciò che gli serve. Ma, non ostante l'aiuto che riceve così dall'esterno, un grande stabilimento tipografico deve dar ricetto a diverse classi di lavoratori entro le sue stesse mura. A tacere di quelli che organizzano e sopraintendono all'azienda, di quelli che compiono il lavoro degli uffici e tengono i magazzini, degli esperti « correttori » che correggono ogni errore che può essere sfuggito nelle bozze, dei meccanici e dei riparatori delle macchine, di quelli che lanciano, e correggono, e preparano le lastre stereotipiche; dei magazzinieri e dei fanciulli e delle fanciulle che li assistono, e di diverse altre classi minori; vi sono due grandi gruppi, l'uno dei compositori che mettono insieme i tipi, e l'altro dei macchinisti e stampatori che attendono alle impressioni. Entrambi questi gruppi sono divisi in parecchi gruppi minori, specialmente nei grandi centri dell'industria tipografica. A Londra, per esempio, un assistente che fosse abituato con un certo genere di macchine od un compositore abituato in un genere di lavoro, se perdesse l'impiego, non abbandonerebbe volentieri il vantaggio della sua abilità specializzata, e non cercherebbe volentieri lavoro in un' altra specie di macchine o di occupazione, la quale richiedesse il ritorno alla semplice conoscenza generale dell'industria(2). Queste barriere tra le minute suddivisioni

(1) Forse il primo a separarsi dal mestiero fu il fonditore di caratteri; poscia gli stampatori incaricarono altri di fare i torchi; poscia l'inchiostro ed i rulli trovarono fabbricanti separati; e si formò una classe di persone che, sebbene appartenenti ad altre industrie, fecero delle applicazioni tipografiche una specialità, come i fabbri da tipografie, i falegnami da tipografie, i meccanici da tipografie. (Così il signor SOUTHWARD nell'articolo sulla *Typography* nell'*Enciclopedia Britannica*).

(2) Per esempio il signor SOUTHWARD ci dice che « un assistente può capire soltanto macchine per libri o soltanto macchine per giornali; egli può conoscere quasi tutte » le macchine piane ovvero le macchine rotative; oppure « delle rotative può conoscere un genere solo ». Le macchine assolutamente nuove creano una nuova classe di artigiani. Vi sono uomini che, perfettamente competenti a guidare una macchina Walter. non sanno come mandare macchine a due colori o delicate macchine per istampare

Digitized by Google

del lavoro di industria hanno grande importanza in molte descrizioni della tendenza moderna verso la specializzazione dell'industria; e ciò fino ad un certo punto è giusto, perchè, sebbene molte di esse siano così leggere che un uomo, perso lavoro in una suddivisione, potrebbe passare in un' altra vicina senza gran perdita della sua produttività, nondimeno egli non lo fa se non dopo aver tentato per un po' di tempo di trovare impiego nella sua specialità; e perciò le barriere, per quanto riguarda le fluttuazioni del mercato da settimana a settimana, hanno la stessa efficacia che avrebbero barriere più elevate. Esse però sono di un genere affatto diverso dalle divisioni profonde e vaste che separavano tra loro nel medio evo i gruppi di artigiani, e che pei tessitori al telaio a mano furono cagione di sofferenze durate vite intere, quando il lavoro venne loro meno (1).

Nelle industrie tipografiche, come nell'industria degli orologi, vediamo strumenti meccanici e scientifici raggiungere risultati che senza di essi sarebbero impossibili, mentre nello stesso tempo essi si assumono continuamente il lavoro che richiede destrezza ed abilità manuale, ma non molta intelligenza, mentre lasciano alla mano dell'uomo tutte quelle parti che richiedono l'uso dell'intelligenza, ed aprono la via ad ogni sorta di nuove occupazioni in cui vi sia una gran domanda di essa intelligenza. Ogni perfezionamento e ogni riduzione di costo degli strumenti tipografici accrescono la domanda d'intelligenza, di discernimento e di istruzione nel correttore, di abilità e buon gusto in quelli che sanno comporre un buon frontispizio e preparare un foglio in cui debbasi stampare un'incisione in modo che le luci e le ombre siano distribuite convenientemente; accresce la domanda

---

libri. Nel campo dei compositori la divisione del lavoro è applicata anche più minutamente. Un compositore del vecchio sistema comporrebbe indifferentemente un avviso, un frontispizio ed un libro. Presentemente, invece, abbiamo braccia (operai) per lavori avventizii, braccia per i libri e braccia pei giornali; e qui la parola *braccia* indica la natura manifatturiera dell'industria. Vi sono operai per lavori avventizii che si limitano unicamente agli affissi. La categoria degli operai per comporre libri comprende quelli che compongono i titoli e quelli che compongono il corpo dell'opera. Fra questi ultimi poi, mentre uno compone, un altro, l'impaginatore, dispone le pagine.

(1) Seguiamo ancora più oltre il progresso delle macchine nel soppiantare il lavoro manuale in alcuni sensi, e nell'aprire nuovi campi all'impiego di esso in altri sensi. Esaminiamo il processo con cui si compongono e si stampano in poche ore le grandi edizioni di un grande giornale.

Per cominciare, molta parte della composizione è compiuta essa stessa a macchina; ma in ogni caso i caratteri sono dapprima su di una superficie piana, da cui è impossibile stampare molto rapidamente. Il passo successivo si è quindi di fare di essi un *flan* di carta pesta, che si piega su un cilindro, ed è allora usato come forma da cui si ottiene una lastra curva di metallo, la quale si adatta ai cilindri della macchina da stampa. Fissata su questi, la lastra ruota alternativamente contro i cilindri dell'inchiostro e contro la carta. La carta è in un gran rotolo in fondo della macchina, e gira automaticamente, prima contro il cilindro che l'inumidisce e poi contro i cilindri che stampano, dei quali il primo stampa da un lato ed il secondo dall'altro; di qui passa ai cilindri tagliatori, che la tagliano ad uguali lunghezze, e di qui alla piegatrice che la piega pronta per la vendita. Quando la macchina è in pieno assetto, un uomo solo può manovrarla e stampare 12.000 copie all'ora.

Digitized by Google

di artisti ben dotati ed addestrati, i quali disegnino od incidano in legno, in pietra o in metallo, e di quelli capaci di dare in dieci linee un resoconto accurato della sostanza di un discorso durato dieci minuti — azione intellettuale di cui non apprezziamo giustamente la difficoltà perchè la si compie di frequente. Ed inoltre tende ad aumentare il lavoro dei fotografi, degli elettrotipisti, degli stereotipisti, dei fabbricanti di macchine tipografiche, e di molti altri i quali, dal loro lavoro, ricevono un'educazione ed un reddito maggiore di quello che ricevessero quei mettifoglio e quei piegatori di giornali, il cui lavoro è stato assunto da dita di ferro e da braccia di ferro.

164. — Le macchine alleviano lo sforzo dei muscoli umani; e così impediscono che la monotonia del lavoro implichi la monotonia della vita. — Possiamo venire ora a considerare gli effetti delle macchine in quanto mitigano quello sforzo muscolare eccessivo che poche generazioni addietro era la sorte comune a più della metà degli operai anche in un paese come l'Inghilterra.

Gli esempi più meravigliosi della potenza delle macchine si veggono nelle grandi ferriere, e specialmente in quelle ove si fabbricano corazze, nelle quali la forza che si deve impiegare è tanta, che i muscoli umani non contano per nulla, e dove ogni movimento, sia orizzontale che verticale, deve essere effettuato mediante la forza idraulica od a vapore, e l'uomo assiste soltanto, pronto a governare la macchina ed a sgomberare le ceneri od a compiere qualche lavoro secondario di simil genere.

Le macchine di questa specie hanno accresciuta la capacità nostra di disporre delle forze della natura, ma direttamente non hanno mutato di molto il carattere del lavoro umano; poichè l'uomo non avrebbe potuto compiere senza di esse ciò che esse fanno. Ma in altre industrie le macchine hanno alleviato le fatiche dell'uomo. I falegnami, per esempio, fanno cose dello stesso genere di quelle usate dai nostri antenati, con fatica molto minore. Essi ora si dànno principalmente alle parti più piacevoli e più interessanti del lavoro; mentre in ogni città di provincia e quasi in ogni villaggio si trovano stabilimenti a vapore per segare, piallare e tornire, stabilimenti che sottraggono questi lavoranti alla fatica più grave la quale non molto addietro soleva renderli vecchi innanzi tempo (1).

(1) La pialla adoperata a lisciare grandi tavole per pavimenti e per altri usi era il poggiore nemico del falegname. Ad eccezione degli uomini più abili, tutti erano costretti a passare gran parte del proprio tempo con la pialla in mano, e questo produceva malattie di cuore che li rendevano generalmente vecchi a quarant'anni. Ma ora quelli che invecchiano prematuramente per l'eccessivo lavoro si debbono ricercare quasi esclusivamente tra le classi dei professionisti, tra la gente impiegata nei generi di affari più irrequieti, ed in alcuni distretti agricoli in cui il saggio di salari è ancora assai basso e la popolazione, di regola, non abbastanza nutrita. Adamo Smith ci dice che « gli operai, pagati generosamente, hanno molta tendenza a lavorare troppo ed a rovinare in pochi anni la propria salute e costituzione. Un falegname a Londra ed in qualche altro luogo non conserva, secondo l'opinione comune, il suo vigore massimo per più di otto anni... Quasi ogni classe di artefici è soggetta ad una certa speciale infermità causata dall'eccessiva applicazione alla loro particolare specie di lavoro » (*Ricchezza delle nazioni*, Libro I, cap. VII).

Digitized by Google

Le nuove macchine, appena inventate, richiedono generalmente molta cura ed attenzione. Ma il lavoro di chi ad esse attende passa, a così dire, continuamente al crivello; ciò che è uniforme e monotono, viene gradatamente assunto dalla macchina che così si va facendo sempre più automatica ed indipendente, sin che alla fine la mano non ha più nulla a fare, fuorchè provvedere il materiale a certi intervalli e metter via il lavoro quando è finito. Resta ancora la responsabilità di osservare sempre che la macchina sia in buon ordine e funzioni bene; ma anche questo còmpito è sovente alleggerito dall'introduzione di un movimento automatico che fa fermare sull'istante la macchina appena c'è qualcosa che va male.

Nulla poteva esservi di più angusto e monotono dell'occupazione di un tessitore di stoffe liscie nel passato. Ora invece una sola donna è in grado di attendere a quattro telai od anche più, ciascuno dei quali compie più volte nel corso del giorno il lavoro che eseguiva il vecchio telaio a mano; ed il lavoro di quella donna è meno monotono e richiede molta più intelligenza di prima. Cosicchè per ogni cento iarde di panno che sono tessute, il lavoro puramente monotono eseguito da esseri umani non è probabilmente una ventesima parte di quello che era per l'addietro (1).

Fatti consimili si trovano nella storia recente di parecchie industrie, e sono di grande importanza, quando si vuol considerare il modo in cui l'organizzazione industriale moderna tende a restringere il campo del lavoro di ogni persona, e perciò a renderlo monotono. Poichè quelle industrie, nelle quali il lavoro è più suddiviso, sono quelle in cui è più certo che lo sforzo muscolare principale sia assunto dalla macchina, e così il principale danno del lavoro monotono è molto diminuito. Come dice Roscher, è la monotonia della vita assai più della monotonia del lavoro che si deve temere: la monotonia del lavoro è un male di primo ordine soltanto quando implica monotonia di vita. Ora, quando l'occupazione di una persona richiede molto sforzo fisico, quella persona, finito il lavoro, non è capace di nulla; di guisa che, se le sue facoltà mentali non sono eccitate nel suo stesso lavoro, è poco probabile che si sviluppino affatto. Ma la forza nervosa non è molto esaurita nel lavoro ordinario di una fabbrica, almeno quando non v'è troppo frastuono e la durata del lavoro non è eccessiva. L'ambiente sociale della vita di fabbrica stimola l'attività mentale durante le ore del lavoro e fuori di esse; ed anche quegli operai delle fabbriche, le cui occupazioni sono in apparenza le più monotone, hanno più intelligenza e più risorse intellettuali di quelle spiegate in Inghilterra dal lavoratore agricolo il cui lavoro ha maggiore varietà (2).

---

(1) La produttività del lavoro nella tessitura è stata resa venti volte maggiore e nella filatura sei volte maggiore nel corso degli ultimi settant'anni. Nei settant'anni precedenti, i perfezionamenti nella filatura avevano già reso duecento volte maggiore la produttività del lavoro (V. Ellison, *Cotton Trade of Great Britain*, capitoli IV e V).

(2) Forse le industrie tessili offrono il migliore esempio del lavoro che soleva farsi a mano e che ora è eseguito a macchina. Esse sono specialmente prevalenti in

Digitized by Google

È vero che l'agricoltore americano è un uomo abile, e che i suoi figli si elevano rapidamente nel mondo. Ma, in parte perchè la terra abbonda, ed egli generalmente è proprietario del podere che coltiva, egli si trova condizioni sociali migliori di quelle dell'agricoltore inglese; ha sempre dovuto pensare a sè stesso, e sa da lungo tempo adoperare e riparare macchine complesse. Il lavoratore agricolo inglese ha molti grandi svantaggi da combattere; ma viene migliorando di continuo la sua posizione.

165. — Confronto tra l'abilità specializzata e le macchine specializzate. Economie esterne ed economie interne. — Dobbiamo procedere ora a considerare in che condizioni le economie nella produzione emergenti dalla divisione del lavoro si possono meglio conseguire. È ovvio che la produttività delle macchine specializzate o dell'abilità specializzata non è che una delle condizioni del loro uso economico; l'altra condizione si è che si trovi una quantità di lavoro sufficiente a tenerle bene impiegate. Come osservò Babbage, in una grande fabbrica « il capo produttore dividendo il lavoro che deve essere eseguito in diversi processi, richiedenti ciascuno gradi diversi di abilità o di forza, può comparare esattamente quella quantità precisa di entrambi che è necessaria per ogni processo; mentre se tutto il lavoro fosse eseguito da un solo operaio, questo dovrebbe possedere abilità sufficiente a compiere le più difficili delle operazioni in cui il lavoro si divide, e forza sufficiente per eseguire le più faticose ». L'economia della produzione richiede non soltanto che ogni persona sia impiegata costantemente in un ristretto genere di lavoro, ma anche che, ove le occorra intraprendere còmpiti diversi, ciascuno di questi còmpiti sia tale da utilizzare il più possibile la sua destrezza e la sua

---

Inghilterra, dove dànno impiego a circa mezzo milione di maschi e a più di mezzo milione di femmine, cioè a più di un decimo di quelle persone che guadagnano redditi indipendenti. Lo sforzo sottratto ai muscoli umani nel lavorare anche quei materiali leggeri è mostrato dal fatto che, per ognuno di quel milione di operai, si usa la forza di circa un cavallo a vapore, cioè circa il decuplo di quella che spiegherebbero se fossero tutti uomini forti; e la storia di queste industrie servirà a rammentarci che molti di coloro che compiono le parti più monotone del lavoro manifatturiero non sono di regola operai abili, scesi ad esso da un genere di lavoro più elevato, ma operai inabili elevati ad esso. Un gran numero di quelli che lavorano nelle fabbriche di cotone del Lancashire vi sono andati da distretti dell'Irlanda colpiti dalla povertà, mentre altri discendono da indigenti e sono persone di fisico debole, mandatevi in grande quantità al principio del secolo dalle miserrime condizioni di vita dei più miseri distretti agricoli, dove i lavoratori erano nutriti ed alloggiati quasi peggio degli animali cui attendevano. Inoltre, quando si lamenta che gli operai dalle fabbriche di cotone della Nuova Inghilterra non abbiano il grado elevato di coltura che prevaleva tra loro un secolo addietro, dobbiamo rammentare che i discendenti di quegli operai di fabbrica si sono alzati alle posizioni più alto e di maggiore responsabilità e comprendono parecchi dei cittadini più capaci e più ricchi dell'America. Quelli che hanno preso il loro posto sono in processo di avanzamento; essi sono principalmente Canadesi d'origine francese ed Irlandesi, i quali, sebbene possano imparare nella nuova loro patria alcuni dei vizi della civiltà, sono nondimeno in assai migliori condizioni, ed hanno in complesso opportunità migliori, che nell'antica patria, di sviluppare le migliori facoltà loro e dei loro figli.

Digitized by Google

abilità. Nel medesimo modo, appunto, l'economia delle macchine richiede che una tornitrice potente, se specialmente disposta per una categoria di lavoro, sia impiegata in quello quanto più è possibile; e che qualora alla peggio sia necessario impiegarla in altro lavoro, questo sia degno del tornio, e non tale da potersi compiere ugualmente bene con una macchina molto più piccola.

Qui dunque, per quanto riguarda l'economia della produzione, uomini e macchine si trovano nelle medesime condizioni; ma mentre la macchina è un semplice strumento della produzione, la prosperità dell'uomo è anche lo scopo ultimo della produzione. Noi ci siamo già occupati della questione se la razza umana nel suo complesso guadagni, applicando al massimo grado quella specializzazione della funzione, per cui tutto il lavoro più difficile vien fatto da poche persone; ma dobbiamo considerare il problema più da vicino, riferendoci specialmente al lavoro di direzione dell'azienda. Lo scopo principale dei tre capitoli successivi è di indagare per quali cause forme diverse di direzione delle aziende diventino le più atte a profittare del loro ambiente e a prevalere sopra altre; ma è bene che frattanto noi teniamo in mente la questione, fino a qual punto esse sono singolarmente adatte ad avvantaggiare il loro ambiente.

Molte di quelle economie nell'uso di macchine e di abilità specializzate che comunemente si considerano a portata dei grandissimi stabilimenti, non dipendono dalla grandezza delle singole fabbriche. Alcune dipendono dalla massa totale della produzione dello stesso genere eseguita nelle vicinanze, mentre altre, specialmente quelle connesse con l'aumento del sapere e col progresso delle arti, dipendono principalmente dal volume totale della produzione in tutto il mondo civile. E qui possiamo introdurre due termini tecnici.

Possiamo dividere le economie derivanti da un aumento nella scala della produzione di qualunque specie di merce in due classi — quelle dipendenti dallo sviluppo generale dell'industria, e quelle dipendenti dalle risorse delle singole aziende, dalla loro organizzazione e dalla produttività della direzione. Possiamo chiamare le prime *economie esterne*, e le seconde *economie interne*. In questo capitolo abbiamo discusso principalmente le economie interne, ma ora dobbiamo procedere ad esaminare quelle importantissime economie esterne che spesso si possono ottenere mediante il concentramento di parecchie piccole industrie di carattere simile in località particolari; o, come comunemente si dice, mediante la localizzazione dell'industria.

Digitized by Google

CAPITOLO X.

L'Organizzazione industriale (*Continuazione*). Il concentramento di industrie specializzate in località particolari.

SOMMARIO. — **166.** Le industrie localizzate: loro forme primitive — **167.** Varie origini delle industrie localizzate — **168.** Vantaggi delle industrie localizzate; abilità ereditaria; sviluppo di industrie sussidiarie; uso di macchine eminentemente specializzate; mercato locale per l'abilità speciale — **169.** Influenza dei migliorati mezzi di comunicazione sulla distribuzione geografica delle industrie. Esempio tratto dalla storia recente dell'Inghilterra.

166. — Le industrie localizzate: loro forme primitive. — In uno stadio primitivo della civiltà ogni località doveva dipendere dalle proprie risorse per la massima parte delle merci di maggior peso che consumava, a meno che avesse per avventura speciali facilità di trasporti per via d'acqua. Ma bisogni e costumanze si mutavano lentamente, e ciò rendeva facile ai produttori di soddisfare ai bisogni anche di consumatori con i quali avevano pochi mezzi di comunicazione; e permetteva a persone relativamente povere di comperare alcune poche merci costose ad una certa distanza, nella certezza che tali cose avrebbero aumentato i piaceri delle feste e dei giorni di riposo, per la durata di una intera esistenza o forse anche di due o tre esistenze. Per conseguenza, gli articoli più leggeri e più costosi di vestiario e di ornamento personale, del pari che le spezierie ed alcuni generi di utensili metallici usati da tutte le classi e molte altre cose adoperate specialmente dai ricchi, pervenivano spesso da distanze sorprendenti. Taluni di questi oggetti venivano prodotti in pochi luoghi soltanto od anche in un sol luogo, e diffusi su tutta l'Europa in parte per via delle fiere (1) e di mercanti girovaghi di professione, e in parte dai produttori stessi, i quali variavano il proprio lavoro percorrendo a piedi parecchie migliaia di miglia per vendere le proprie merci e per vedere il mondo. Questi robusti viaggiatori assumevano su sè stessi i rischi del loro piccolo commercio: essi fecero sì che la produzione di certi generi di merci fosse mantenuta nella giusta traccia per soddisfare ai bisogni di compratori assai lontani; e crearono nuovi bisogni tra i consumatori mostrando loro nelle fiere e nelle proprie case merci nuove portate da paesi lontani. Un'industria concentrata in certe località viene indicata comunemente, sebben forse non proprio con esattezza, come una industria localizzata (2).

(1) Così nelle memorie della Fiera di Stourbridge, tenuta presso Cambridge, troviamo una varietà innumerevole di merci leggere e preziose pervenute dalle sedi più antiche della civiltà dell'Oriente e del Mediterraneo; alcune erano portate su navi italiane, ed altre avevano viaggiato per via di terra fino alle coste del mare del Nord.

(2) Non molto tempo addietro i visitatori del Tirolo occidentale potevano trovare una reliquia strana e caratteristica di quest'usanza in un villaggio chiamato Imst.

Digitized by Google

Questa localizzazione elementare dell'industria preparò a grado a grado la via a parecchi svolgimenti moderni della divisione del lavoro nelle arti meccaniche e nel lavoro di direzione delle aziende. Anche ora troviamo industrie di forma primitiva localizzate in villaggi segregati dell'Europa Centrale, e che mandano le loro semplici merci anche nei centri più affaccendati dell'industria moderna. In Russia l'espansione di un gruppo famigliare dentro un villaggio è stato spesso causa di una industria localizzata; e v'è un numero immenso di villaggi, ciascuno dei quali esercita soltanto un ramo della produzione, oppure anche una parte sola di un solo ramo (1).

167. — Varie origini delle industrie localizzate. — Molte cause diverse hanno condotto alla localizzazione delle industrie; ma le cause principali furono condizioni fisiche, come la natura del clima e del suolo, l'esistenza di miniere e di cave nelle vicinanze, od in luoghi di facile accesso per via di terra o di acqua. Così le industrie metallurgiche si trovarono generalmente o presso miniere, od in luoghi ove il combustibile era a buon mercato. Le industrie del ferro in Inghilterra ricercarono dapprima quei distretti nei quali il carbone vegetale era abbondante, ed in seguito si trasportarono vicino alle miniere di carbon fossile (2). Lo Staffordshire fabbrica diversi generi di stoviglie, e le materie prime occorrenti per essi sono tutte importate da grandi distanze; ma quel distretto ha carbon fossile a buon mercato, ed eccellente argilla per fare le pesanti « seggars » o casse nelle quali si mette la stoviglia fin che sta al fuoco. L'intrecciatura della paglia ha la sua sede principale nel Bedfordshire, dove la paglia contiene proprio la giusta quantità di silice che ci vuole per dare

---

Gli abitanti avevano in certo modo acquistato un'arte speciale nell'allevare i canarini; ed i giovani partivano per un viaggio in diverse parti d'Europa portando ciascuno una cinquantina di piccole gabbie appese ad un bastone che reggevano sulla spalla, e giravano finchè non avessero vendute tutte quelle gabbie.

(1) Vi sono, per esempio, più di 500 villaggi dediti a varî rami dell'industria del legno; un villaggio non fa altro che raggi per le ruote dei veicoli, un altro non fa altro che il corpo dei veicoli stessi, e così via; ed indizî di un simile stato di cose si trovano nelle storie delle civiltà orientali e nelle cronache dell'Europa medioevale. Così, per esempio, leggiamo (ROGERS, *Six Centuries of Work and Wages*, cap. IV) di un manuale giuridico scritto verso il 1250, il quale nota la stoffa scarlatta a Lincoln, le coperte di lana (*blanket*) a Bligh, il panno bruno (*burnet*) a Beverley, il panno rosso-bruno per le vesti da contadina (*russet*) a Colchester, i prodotti di lino a Shaftesbury, a Lewes e ad Aylsham; i cordami a Warwick e Bridport; i coltelli a Marstead; gli aghi a Wilton; i rasoi a Leicester, il sapone a Coventry, le cinghie da cavalli a Doncaster, il cuoio e le pelli a Chester e Shrewsbury e così via.

La localizzazione delle industrie in Inghilterra agli inizî del secolo decimottavo è ben descritta dal DEFOE, *Place of English Commerce*, 85-7; *English Tradesman*, II, 282-3.

(2) Gli ulteriori trasferimenti dell'industria del ferro dal Galles, dallo Staffordshire e dallo Shropshire alla Scozia ed all'Inghilterra settentrionale sono ben dimostrati nelle tabelle sottoposte da Sir Lowthian Bell alla Commissione sulla depressione dell'industria e del commercio. Vedi *Commission on the depression of Trade and Industry, second Report*, parte I, pag. 320.

Digitized by Google

consistenza senza fragilità; ed i faggi del Buckingamshire hanno offerto il materiale per la fabbricazione di sedie a Wycombe. L'industria dei coltelli di Sheffield è dovuta principalmente alla pasta eccellente di cui sono composte le sue pietre da macina.

Un'altra delle cause principali è stato il *patrocinio* di una corte. I ricchi quivi adunati domandano merci di qualità finissime, e ciò attrae gli operai abili da una certa distanza ed educa quelli che son già sul luogo. Quando un potentato dell'Oriente mutava residenza — e ciò avveniva continuamente, in parte per ragioni sanitarie — la città abbandonata era in grado di rifarsi col dare sviluppo ad una industria specializzata, la quale doveva le sue origini all'antica presenza della corte. Ma assai spesso i governanti invitavano deliberatamente gli artigiani da una certa distanza e li stanziavano insieme in un dato luogo. Così si dice che le attitudini meccaniche delle popolazioni del Lancashire siano dovute all'influenza dei fabbri normanni, i quali, al tempo di Guglielmo il Conquistatore, furono stabiliti a Warrington da Hugo de Lupus. E la maggior parte dell'industria manifatturiera dell'Inghilterra prima dell'epoca del cotone e del vapore si svolse sotto la guida delle colonie di artigiani fiamminghi ed ugonotti, molte delle quali s'erano formate per diretta disposizione dei re Plantageneti e dei Tudor. Questi immigranti insegnarono agli Inglesi il modo di tessere la lana, sebbene per lungo tempo noi mandassimo i nostri panni nell'Olanda per farli follare e tingere. Essi insegnarono il modo di preparare le aringhe, di fabbricare la seta, di fare merletti, vetro e carta, e di provvedere a molti altri nostri bisogni (1).

Ma in qual modo conseguirono questi immigranti la loro abilità? Gli antenati loro avevano senza dubbio profittato delle arti tradizionali di civiltà anteriori che fiorirono sulle rive del Mediterraneo e nell'estremo Oriente; poichè quasi tutte le cognizioni importanti hanno lunghe e profonde radici che si protendono fino a tempi lontani; e queste radici si sono estese così largamente, sono state così pronte a mandar fuori germogli di vita vigorosa, che forse non v'è parte alcuna del vecchio mondo, ove in tempi non troppo remoti avrebbero potuto fiorire parecchie industrie belle e richiedenti elevatissima abilità, se il loro sviluppo fosse stato favorito dall'indole del popolo e dalle sue istituzioni sociali e politiche. Questa o quella circostanza può essere stata cagione che una particolare industria fiorisse o meno in una data città; anche il carattere industriale di una intera nazione potè dipendere in larga parte dalla ricchezza del suo suolo e delle sue miniere e dalle comodità che presentava al commercio; siffatti

(1) Il Fuller dice che i Fiamminghi impiantarono fabbriche di panni e di fustagni a Norwich, di bajette a Sudbury, di saja a Colchester e Taunton, di panni nelle contee di Kent, Gloucester, Worcester, Westmoreland, York, Hants, Berks e Sussex, di casimiri nel Devonshire e di cotoni di Levante nel Lancashire. V. SMILES, *Huguenots in England and Ireland*, pag. 109 e LECKY, *History of England in the Eighteenth Century*, Cap. II.

Digitized by Google

vantaggi naturali possono essi stessi avere stimolato la libera industria e l'iniziativa; ma fu l'esistenza di questa libera industria e di questa iniziativa — qualunque fosse il mezzo con cui furono promosse — la condizione suprema dello sviluppo di nobili forme delle arti della vita. Nel tratteggiare la storia della libertà d'industria e dell'iniziativa accennammo incidentalmente alle cause che localizzarono l'egemonia industriale ora in un luogo, ora in un altro. Vedemmo come la natura fisica agisca sulle energie dell'uomo, come l'uomo riceva uno stimolo da un clima rinvigorente, e come sia incoraggiato ad animose avventure dall'aprirsi di ricchi campi all'opera sua; ma abbiamo ancora veduto come l'uso che egli fa di questi vantaggi dipenda dai suoi ideali di vita, e come quindi siano intrecciati tra di loro indissolubilmente i fili che rappresentano l'elemento religioso, l'elemento politico e l'elemento economico di quella trama che è la storia del mondo; mentre tutti insieme essi furono indirizzati nell'un senso o nell'altro da grandi eventi politici e dall'influenza di forti personalità individuali.

Le cause che determinano il progresso economico delle nazioni richiederanno uno studio ulteriore quando verremo a discutere i problemi del commercio internazionale. Ma per il momento dobbiamo tralasciare questi movimenti più estesi della localizzazione dell'industria, e seguire le vicende di gruppi di operai abili che si sono raccolti entro gli stretti limiti di una città manifatturiera o di un distretto industriale densamente popolato.

168. — Vantaggi delle industrie localizzate; abilità ereditaria; sviluppo di industrie sussidiarie; uso di macchine eminentemente specializzate; mercato locale per l'abilità speciale. — Quando un'industria si è scelta in tal guisa una località propria, è probabile che vi stia lungo tempo, così grandi essendo i vantaggi che le persone dedite allo stesso mestiere « abili » traggono dalla reciproca vicinanza. I misteri dell'industria non sono più misteri; è come se stessero nell'aria, ed i fanciulli ne apprendono molti inconsapevolmente. Il lavoro buono viene giustamente apprezzato assai, i meriti delle invenzioni e dei perfezionamenti nelle macchine, nei processi e nell'organizzazione generale dell'impresa, sono prontamente discussi; se un uomo emette una nuova idea, questa viene accolta da altri e coordinata con i loro suggerimenti; e così si dà origine ad altre idee nuove. E frattanto sorgono nelle vicinanze industrie sussidiarie che provvedono alla principale strumenti e materiali, ne organizzano i traffici, ed in più modi conducono all'economia dei materiali che essa adopera.

Inoltre l'uso economico di macchine costose si può talora conseguire in sommo grado in un distretto ove esista una grande produzione complessiva dello stesso genere, anche se nessun capitale individuale impiegato nell'industria sia assai grande. Poichè le industrie sussidiarie, che si dedicano ad un piccolo ramo del processo di produzione e lo esercitano in servizio di una gran quantità di industrie vicine, sono in grado di adoperare continuamente macchine specializzate al massimo grado, e di

Digitized by Google

ottenere che queste compensino la spesa, sebbene il loro costo in origine possa essere stato elevato, ed assai rapido il loro deprezzamento.

Inoltre, in tutti gli stadî dello sviluppo economico, salvo i primissimi, una industria localizzata trae gran vantaggio dal fatto che essa offre un mercato costante al lavoro abile. Gli imprenditori possono ricorrere a qualunque luogo ove abbiano probabilità di trovare una buona scelta di operai dotati dell'abilità speciale che essi esigono; mentre coloro che cercano impiego naturalmente accorrono dove vi sono molti imprenditori che hanno bisogno del lavoro abile che essi offrono, e dove è quindi probabile che trovino un buon mercato. Il proprietario di una fabbrica isolata si trova sovente in grande impaccio per la mancanza di qualche operaio di una speciale abilità, il cui lavoro gli sia venuto improvvisamente a mancare; ed un abile operaio, quando sia espulso da quella fabbrica, non ha facile risorsa. Qui le forze sociali cooperano con quelle economiche: spesso corre tra imprenditori ed operai una forte amicizia; ma nè agli uni nè agli altri piace di sentire che, ove accadesse tra loro un incidente rincrescevole, dovrebbero tirare innanzi insieme in attrito continuo; da ambe le parti si desidera di poter rompere facilmente gli antichi legami quando divengano fastidiosi. Queste difficoltà sono ancora un grande ostacolo al buon successo di qualsiasi impresa ove occorra una speciale abilità, ma che non si trovi in vicinanza di altre industrie simili; tuttavia esse vanno diminuendo per opera delle ferrovie, della stampa e del telegrafo.

D'altra parte, una industria localizzata presenta, come mercato del lavoro, alcuni svantaggi, se il lavoro che in essa si compie è essenzialmente di un genere solo, tale, ad esempio, quale soltanto da uomini forti può essere eseguito. In quei distretti dell'industria del ferro, nei quali non vi sono tessitorie od altre fabbriche che diano impiego alle donne ed ai fanciulli, i salari sono molto elevati ed il costo del lavoro è assai caro per l'imprenditore, mentre i guadagni medî di ogni famiglia sono bassi. Ma il rimedio a questo male è ovvio, e si trova nello stabilirsi di industrie supplementari nelle vicinanze. Così le industrie tessili si trovano costantemente aggregate nelle vicinanze delle industrie minerarie e meccaniche; in alcuni casi esse furono attratte a passi quasi impercettibili, in altri casi invece, come per esempio a Barrow, furono impiantate deliberatamente su larga scala allo scopo di offrire varietà di impiego in un luogo ove per l'innanzi non era se non scarsissima domanda del lavoro delle donne e dei fanciulli.

I vantaggi della varietà di impiego concorrono con quelli delle industrie localizzate in alcune delle nostre città manifatturiere, e questa è una delle cause precipue del loro continuo sviluppo. Ma, d'altra parte, il valore che hanno per gli scopi del commercio i luoghi centrali di una grande città, permette di esigere per il suolo fitti assai superiori a quanto quelle speciali situazioni valgano per le fabbriche, anche tenuto conto di questa combinazione di vantaggi; una concorrenza consimile si avvera anche per l'alloggio tra gli impiegati delle case commerciali e gli operai delle fabbriche. Il risultato

Digitized by Google

si è che le fabbriche si raccolgono ora nei sobborghi delle grandi città e nei distretti manifatturieri vicini piuttosto che nelle città stesse (1).

Un distretto che viva principalmente dell'esercizio di una sola industria è esposto ad una estrema depressione qualora venga meno la domanda del suo prodotto, o l'offerta del materiale greggio che adopera. Anche questo male è in gran parte evitato in quelle grandi città od in quei grandi distretti industriali in cui sono potentemente sviluppate diverse industrie distinte. Se una di esse per un po' di tempo decade, è probabile che le altre indirettamente la sostengano; ed esse mettono in grado i negozianti del luogo di continuare l'assistenza loro agli operai di quell'industria.

Sin qui abbiamo discusso della localizzazione dal punto di vista dell'economia della produzione; ma v'è anche da considerare la convenienza del cliente. Per una compera da poco, costui si dirigerà alla bottega più vicina; ma per un acquisto importante si prenderà il disturbo di visitare qualsiasi parte della città ove sappia trovarsi negozi particolarmente buoni che fanno al suo scopo. Quindi i negozi che commerciano in oggetti scelti e costosi tendono a raccogliersi insieme, mentre quelli che rispondono a bisogni domestici ordinari non lo fanno (2).

169. — Influenza dei migliori mezzi di comunicazione sulla distribuzione geografica delle industrie. Esempio tratto dalla storia recente dell'Inghilterra. — Ogni diminuzione del costo dei mezzi di comunicazione, ogni nuova facilitazione al libero scambio delle idee tra luoghi lontani, altera l'azione delle forze che tendono a localizzare le industrie. Generalmente parlando, possiamo dire che una riduzione delle tariffe, o delle spese di trasporto delle merci tende a far sì che ogni località acquisti in più larga misura ad una certa distanza le cose di cui abbisogna; e così tende a concentrare industrie particolari in speciali località: ma d'altra parte tutto ciò che accresce la disposizione della popolazione ad emigrare da un luogo ad un altro, tende ad indurre gli artigiani abili ad esercitare i loro mestieri presso i consumatori che compreranno le loro merci. Queste due opposte tendenze sono bene illustrate dalla storia recente del popolo inglese.

Da un lato la continua diminuzione dei prezzi di trasporto, l'apertura di linee ferroviarie dai distretti agricoli dell'America e dell'India alle coste marittime, e l'adozione da parte dell'Inghilterra di una politica libero-

---

(1) Il movimento fu in particolar modo notevole nel caso delle fabbriche tessili. Manchester, Leeds e Lione sono tuttora centri principali dell'industria delle stoffe di cotone, di lana e di seta, ma non producono proprio esse una gran parte delle merci alle quali debbono principalmente la loro fama. D'altra parte, Londra e Parigi mantengono la loro posizione delle due più grandi città manifatturiere del mondo, terza venendo Filadelfia. Le influenze reciproche della localizzazione delle industrie, dello sviluppo delle città e delle abitudini di vita cittadina, e dello sviluppo delle macchine, sono ben discusse da Hobson, *Evolution of Capitalism*.

(2) Cfr. Hobson, l. c., p. 114.

Digitized by Google

scambista, hanno condotto ad un grande aumento della sua importazione di prodotti greggi. Ma dall'altro lato il costo sempre minore, la rapidità e la comodità dei viaggi all'estero inducono i suoi pratici uomini d'affari ed i suoi artigiani a preparare la via a nuove industrie in altre terre, e ad aiutar queste nel fabbricare da sè le merci che solevano comperare dall'Inghilterra. I meccanici inglesi hanno insegnato alla gente, quasi in ogni parte del mondo, il modo di adoperare le macchine inglesi, ed anche il modo di fare macchine simili; ed i minatori inglesi hanno aperto nuove miniere di metallo greggio, le quali hanno diminuito la domanda estera di molti prodotti dell'Inghilterra.

Tra i movimenti diretti alla specializzazione delle industrie di un paese, uno di quelli che più colpiscono fra quanti la storia ricorda è il rapido aumento della popolazione non agricola seguìto in Inghilterra in questi ultimi tempi. Tuttavia la natura esatta di questo mutamento può facilmente essere fraintesa; e l'interesse che presenta è così grande, sia per sè stesso, sia per l'esempio che offre dei principî generali che abbiamo discusso nel capitolo precedente ed in questo, che possiamo a questo punto fermarci a considerarlo un poco.

In primo luogo, la diminuzione reale delle industrie agricole inglesi non è così grande come sembra a prima vista. È vero che nel medio evo si computavano tre quarti della popolazione come popolazione agricola; che soltanto una persona su nove risultò dall' ultimo censimento come occupata nell'agricoltura, e che forse dal prossimo censimento non ne risulterà più di una su dodici. Ma bisogna rammentare che la così detta popolazione agricola del medio evo non era esclusivamente occupata nell'agricoltura; essa eseguiva da sè gran parte del lavoro che ora è compiuto dai birrai e dai panettieri, dai filatori e dai tessitori, dai muratori e dai falegnami, dai sarti, e da molti altri lavoratori. Queste abitudini di far da sè scomparvero lentamente; ma la maggior parte era quasi scomparsa agli inizî di questo secolo; ed è probabile che il lavoro speso sul suolo a quel tempo non costituisse una parte minore di tutta l'industria del paese che nel medio evo; poichè, non ostante che l'Inghilterra cessasse di esportare lana e grano, v'era un aumento così grande del prodotto carpito al suolo, che il rapido perfezionamento dei metodi usati dai suoi agricoltori difficilmente valse a tenere a freno quest'azione della legge del reddito decrescente. Ma a poco a poco fu distolta dai campi una gran parte del lavoro per la costruzione di macchine costose destinate all'agricoltura. Questo mutamento non esercitò tutta la sua influenza sul numero di coloro che furono annoverati come agricoltori finchè le macchine furono tirate dai cavalli: poichè il lavoro di attendere ad essi e provveder loro il nutrimento era considerato come lavoro agricolo. Ma negli anni recenti un rapido aumento dell'uso della forza del vapore sui campi coincise con l'aumento della importazione di prodotti agricoli. I minatori di carbon fossile, i quali offrono, a queste macchine a vapore, il combustibile ed i meccanici che fabbricano queste macchine e le manovrano nei campi non

Digitized by Google

sono annoverati come operai impiegati nella terra, sebbene lo scopo finale del loro lavoro sia di promuoverne la coltivazione. Dunque la diminuzione reale dell'agricoltura in Inghilterra non è così grande come sembra a prima vista; ma è avvenuto un mutamento nella sua distribuzione (1).

Già richiamammo l'attenzione sull'influenza esercitata dall'importazione di prodotti agricoli nell'alterare i valori relativi dei diversi terreni; perdendo massimamente in valore quei terreni che principalmente traggono il loro valore dal raccolto del grano, e che non sono naturalmente fertili, sebbene possano esser messi in grado di produrre raccolti abbastanza buoni mediante metodi di coltivazione costosi. I distretti in cui tali terreni predominano hanno contribuito in proporzione assai maggiore alla moltitudine dei lavoranti agricoli che hanno emigrato verso le grandi città; e così la distribuzione geografica delle industrie entro il paese è stata ancora ulteriormente alterata. Un esempio efficace dell'influenza dei nuovi mezzi di trasporto si vede in quei distretti pastorali che stanno nelle parti più remote del Regno Unito; essi mandano prodotti di cascina mediante treni diretti speciali a Londra ed in altre grandi città, traendo frattanto le proprie provviste di grano dalle remote rive dell'Atlantico o anche dell'Oceano Pacifico.

Ma poi, i mutamenti degli anni recenti non hanno accresciuto, come sembrerebbe probabile a prima vista, la proporzione degli Inglesi occupati nelle manifatture. La produzione delle fabbriche inglesi è certamente più volte maggiore di quella della metà del secolo; ma la percentuale delle persone occupate in tutte le industrie manifatturiere non fu nel 1881 maggiore che nel 1851 (2). Questo risultato è ancor più strano quando si rammenti che tra i fabbricanti sono annoverati quelli che fanno le macchine e gli utensili che compiono sì larga parte del lavoro dell'agricoltura inglese.

---

(1) Il Dott. Ogle recentemente mostrò (*Statistical Journal*, giugno 1889) che la popolazione rurale complessiva dell'Inghilterra — cioè quella che vive nell'aperta campagna od in villaggi di meno di 5000 abitanti — è diminuita soltanto in ragione del 2 per cento tra il 1851 ed il 1881; ma naturalmente la diminuzione è stata maggiore in certe contee. « La decadenza fu prodotta dalla migrazione dei giovani, specialmente al di sotto dei venticinque anni, dai distretti rurali ai distretti manifatturieri e dei maschi in proporzione maggiore delle femmine... La diminuzione principale avvenne tra quelli impiegati nell'agricoltura. Ma una parte considerevole era costituita di artigiani rurali... Vi è stato un aumento considerevole tra quelli impiegati nel trasporto delle merci, tra i bottegai, tra i domestici e gli altri servi, ed anche, nella classe dei professionisti, tra quelli dedicati all'insegnamento ».

(2) Booth calcola che fra le persone guadagnanti redditi indipendenti, quelle impiegate nelle manifatture rappresentassero il 32,7 per cento nel 1851 e il 30,7 per cento soltanto nel 1881 (*Statistical Journal*, vol. 49); e anche nel decennio seguente il movimento, nel complesso, si compì nella stessa direzione. Cfr. le tavole sulle occupazioni nell'annuale *Abstract of Labour Statistics*, pubblicato dal *Board of Trade*.

Digitized by Google

La spiegazione principale di questo risultato sta nell'aumento meraviglioso avvenuto negli anni recenti nella forza delle macchine. Questo aumento ci ha messo in grado di produrre quantità sempre maggiori di manufatti quasi d'ogni genere, sia per nostro proprio uso sia per l'esportazione, senza richiedere un aumento considerevole del numero delle persone che attendono alle macchine. E perciò abbiamo potuto dedicare il lavoro lasciato libero dall'agricoltura principalmente a provvedere a quei bisogni, riguardo ai quali i perfezionamenti delle macchine non ci aiutano che ben poco; l'efficacia delle macchine ha impedito che le industrie localizzate in Inghilterra divenissero esclusivamente meccaniche, come altrimenti sarebbe accaduto. Primeggiano, tra le occupazioni che dopo il 1851 sono cresciute in Inghilterra a scapito dell'agricoltura, quelle dell'istruzione, dei servigi domestici, dell'edilizia, del commercio e dei trasporti per terra (1). In nessuna di queste si è tratto gran sussidio diretto da nuove invenzioni: il lavoro dell'uomo non è in esse molto più produttivo adesso che un secolo addietro: e perciò, se i bisogni, ai quali provvedono, aumentano in proporzione della nostra ricchezza generale, è da aspettarsi che essi assorbano una porzione sempre crescente della nostra industria.

Abbandonando quest'esempio dell'azione delle forze moderne sulla distribuzione geografica delle industrie, ripiglieremo ad indagare sino a qual segno si possano ottenere tutte le economie della divisione del lavoro mediante il concentramento di un gran numero di piccole aziende di genere simile nella stessa località, e sino a qual segno possano ottenersi soltanto mediante l'aggregamento di una gran parte di aziende del paese nelle mani di un numero relativamente piccolo di ditte ricche e potenti, o, come comunemente si dice, mediante la produzione su larga scala; in altre parole, fino a qual segno le economie della produzione su larga scala debbono di necessità essere *Interne*, e fino a qual punto possano essere *Esterne*.

(1) Naturalmente i trasporti ferroviari, che sono una industria meccanica, occupano più persone di prima, poichè sono soltanto di origine recente. Ma l'industria della navigazione è di antica data; ed in essa troviamo che i perfezionamenti meccanici presenti hanno fatto sì che un traffico quattro volte maggiore si potesse esercitare senza aumento del numero delle persone occupate in esso. Tranne che nei tramways, non v'è stato alcun miglioramento considerevole nei veicoli adoperati sulle strade, ed un aumento relativamente piccolo nei traffici per via di terra fece sì che coloro i quali vi lavorano aumentassero in numero più rapidamente di quelli che sono impiegati in quasi ogni altra occupazione manuale.

Digitized by Google

CAPITOLO XI.

L'Organizzazione industriale (*Continuazione*). La produzione su larga scala.

SOMMARIO. — 170. Le industrie tipiche pel nostro scopo attuale sono quelle della manifattura. L'economia del materiale — 171-173. Vantaggi di una grande fabbrica nell'uso e nel perfezionamento di macchine specializzate, nella compera e nella vendita, nell'abilità specializzata e nella suddivisione del lavoro di direzione dell'azienda. Vantaggi che gode il piccolo produttore nella sovrintendenza: i progressi moderni del sapere agiscono in gran misura in suo favore — 174. In industrie che offrano grandi economie alla produzione su larga scala un'azienda può crescere con rapidità, purchè possa smerciare rapidamente; ma spesso non può farlo — 175. Grandi e piccoli stabilimenti industriali — 176. Le industrie dei trasporti. Le miniere e le cave.

170. — Le industrie tipiche pel nostro scopo attuale sono quelle della manifattura. L'economia del materiale. — I vantaggi della produzione su larga scala si veggono meglio nella manifattura: sotto il qual nome possiamo includere tutte le aziende occupate a ridurre le materie in forme in cui saranno adatte alla vendita in mercati lontani. La caratteristica delle industrie manifatturiere, la quale fa sì che esse offrano generalmente i migliori esempi dei vantaggi della produzione su larga scala, si è la loro potestà di scegliere liberamente il luogo in cui funzioneranno. Esse così sono in contrasto da un lato con l'agricoltura e con le altre industrie *estrattive* (miniere, cave, pesca, ecc.), la cui distribuzione geografica è determinata dalla natura, e dall'altro lato con le industrie che fanno o riparano le cose che corrispondono ai bisogni speciali del singolo consumatore, dal quale non si possono mai molto allontanare, almeno senza grave perdita (1).

I vantaggi principali della produzione su larga scala sono: economia di abilità, economia di macchine ed economia di materiale; quest'ultima però va perdendo rapidamente importanza in confronto alle altre due. È vero che un operaio isolato, spesso, getta via gran numero di piccole cose che in una fabbrica sarebbero state raccolte e messe a profitto (2); ma una perdita di siffatto genere difficilmente può accadere in una manifattura localizzata, anche esercitata da piccoli industriali; e non ve ne è molta in alcun ramo di industria nell'Inghilterra moderna, tranne che nell'agricoltura e nella cucina domestica. Senza dubbio molti tra i più

(1) « Manifattura » è un termine che ha perduto da lungo tempo ogni rapporto con l'uso suo originale; ed ora è applicato a quei rami della produzione in cui prevale il lavoro a macchina, e non quello manuale. Il Roscher tentò di ricondurlo all'antico uso suo, applicandolo alle industrie domestiche, in contrapposizione alle industrie di fabbrica; ma oramai è troppo tardi per ciò.

(2) Vedi l'esempio portato dal BABBAGE (*Economy of Manufactures*, cap. XXII) della lavorazione del corno.

Digitized by Google

importanti progressi fatti negli anni recenti dipesero dall'utilizzazione di prodotti di scarto; ma ciò dipese generalmente da una invenzione speciale, o chimica, o meccanica, la cui adozione fu promossa invero da una minuta suddivisione del lavoro, ma non dipese direttamente da questa (1).

Inoltre è vero che quando cento articoli di mobilia o di vestiario devono essere tagliati sullo stesso preciso modello, vale la pena di impiegare una grande attenzione nel disporre il taglio dei pezzi del mobile o del vestito in modo che si disperdano soltanto pochi piccoli pezzetti. Ma questa veramente è una economia di abilità; un modello si fa bastare a diversi lavori, e perciò si può far bene e con cura. Possiamo passare ora all'economia del macchinario.

171. — Vantaggi di una grande fabbrica nell'uso e nel perfezionamento di macchine specializzate, nella compera e nella vendita; nell'abilità specializzata, e nella suddivisione del lavoro di direzione dell'Azienda. Vantaggi di cui gode un piccolo fabbricante nella sovrintendenza. I progressi moderni del sapere agiscono in gran misura a suo favore. — Le manifatture, non ostante l'assistenza che possono ricevere dalle industrie sussidiarie, quando più aziende esercitanti un medesimo ramo dell'industria si raccolgono attorno ad un centro comune (2), si trovano in una condizione svantaggiosa a causa della varietà e del costo sempre crescente del macchinario. Poichè in un grande stabilimento vi sono spesso molte macchine costose, ognuna delle quali è destinata ad un solo e ristretto uso. Ciascuna richiede spazio e buona luce, e così influisce alquanto considerevolmente sul fitto e sulle spese generali della fabbrica ; e, indipendentemente dall'interesse e dalle spese di riparazione, bisogna destinare una grossa somma al deprezzamento, pel fatto che di lì a poco essa potrà probabilmente venire perfezionata (3). Perciò un piccolo fabbricante deve produrre molte cose a mano o con macchine imperfette, benchè sappia come potrebbe ottenerle meglio confezionate ed a minor costo usando macchine speciali, solo che potesse trovar modo di impiegare queste macchine costantemente.

Ma poi un piccolo produttore non può sempre essere al corrente delle macchine migliori che gli possono servire. È vero che se l'industria, nella quale è occupato, fu stabilita da lungo tempo su larga scala, le sue macchine saranno buone, dato che egli possa permettersi di comperare le migliori

(1) Ne sono esempi l'utilizzazione dei cascami del cotone, della lana, della seta e degli altri materiali tessili e dei prodotti secondarî nelle industrie metallurgiche e nella fabbricazione della soda e del gas.

(2) Vedi il terzo paragrafo del capitolo precedente.

(3) Il tempo medio che dura una macchina avanti di essere sostituita da un'altra non supera, in molte industrie, i quindici anni, mentre in qualcheduna poi è di dieci anni o anche meno. Spesso coll'uso di una macchina ci si rimette, se essa non guadagna annualmente il venti per cento di ciò che costa; e data una macchina che costi 500 sterline, se essa, col suo funzionamento, accresce dell'uno per cento soltanto il valore del materiale che elabora — e questo caso non è assolutamente impossibile — ci si rimetterà ad adoperarla, a meno che la si possa impiegare in modo da produrre ogni anno merci pel valore di 10.000 sterline.

Digitized by Google

che si trovano sul mercato: nell'agricoltura e nelle industrie del cotone, per esempio, i perfezionamenti nelle macchine sono studiati quasi esclusivamente da quelli stessi che le fanno; e sono accessibili a tutti pagando un diritto di patente. Ma questo non è il caso nelle industrie che sono ancora al principio del loro sviluppo o che vanno mutando rapidamente di forma (quali le industrie chimiche, l'industria degli orologi, ed alcuni rami della fabbricazione della juta e della seta), ed in una infinità di industrie che pullulano di continuo per far fronte a qualche nuovo bisogno o per elaborare qualche nuovo materiale.

In ogni industria di tal genere le nuove macchine ed i nuovi processi vengono in gran parte divisati dai fabbricanti stessi per proprio uso. Ogni nuovo passo è un esperimento che può fallire; quelli che riescono debbono ricompensare sè stessi e gli insuccessi degli altri; e quand'anche un piccolo produttore creda di aver trovato un perfezionamento, deve far conto di metterlo alla prova come un tentativo, implicante un rischio ed una spesa considerevoli e una grande interruzione del restante lavoro; e quand'anche gli venisse fatto di ridurlo in atto, non è probabile che gli riescirebbe di trarne tutto il partito possibile. Può darsi, per esempio, che egli abbia immaginato una specialità che si venderebbe molto, se si potesse *farla conoscere*; ma a farla conoscere bisognerebbe spendere forse parecchie migliaia di sterline; e probabilmente, stando così le cose, egli ci rinunzierà. Poichè gli è quasi impossibile di adempire a quello che Roscher chiama còmpito caratteristico del produttore moderno, quello cioè di creare nuovi bisogni presentando alla gente qualche cosa che prima quella gente non aveva mai pensato di avere, ma di cui pure sente bisogno, non appena gliene vien suggerita l'idea: nell'industria delle stoviglie, per esempio, il piccolo produttore non può permettersi di esperimentare nuovi modelli e nuovi disegni, se non con molto azzardo. Le probabilità sue sono migliori quando si tratti di un perfezionamento nella fabbricazione di cose che hanno già un mercato favorevole. Ma anche qui egli non può ottenere il pieno beneficio della sua invenzione, se non la munisce di patente; ed allora o vende il diritto di usarla, oppure prende a prestito del capitale ed allarga la propria azienda, ovvero infine muta il carattere della azienda stessa e destina il proprio capitale a quella parte speciale della produzione alla quale si applica il perfezionamento trovato. Ma in fin dei conti tutti questi casi sono eccezionali; il crescere della varietà e del costo delle macchine esercita dovunque sul piccolo produttore una pressione assai grave. Da alcune industrie lo ha già completamente espulso e da altre lo va scacciando rapidamente (1).

(1) In molte aziende una piccola percentuale soltanto dei perfezionamenti è patentata. Tali perfezionamenti consistono in tante piccole modificazioni che non varrebbe la pena di patentare volta per volta. Oppure l'importanza essenziale sta nell'avvertire che si dovrebbe fare una certa cosa; nel qual caso il patentare un modo di ottener questa cosa, non sarebbe altro che stimolare altri alla ricerca di altri modi, contro i i quali la patente non può esercitare alcuna difesa. Se vien presa una patente, spesso è necessario « bloccarla » patentando altri metodi di arrivare allo stesso risultato; la

Digitized by Google

Vi sono tuttavia industrie in cui i vantaggi che una grande fabbrica trae dall'economia del macchinario quasi scompaiono appena si arrivi a dimensioni moderate. Per esempio, nella filatura del cotone e nella tessitura delle cotonine una fabbrica relativamente piccola può mantenersi ed impiegare costantemente per ogni processo le macchine migliori cosicchè una grande fabbrica non è se non una riunione di diverse fabbriche parallele più piccole raccolte sotto un solo tetto; ed infatti alcuni filatori di cotone, quando allargano la loro azienda, pensano esser meglio aggiungere un dipartimento di tessitoria. In tali casi le grandi aziende conseguiscono poca o niente economia di macchinario; ma anche allora risparmiano generalmente qualche cosa nei fabbricati (specialmente per ciò che riguarda i camini) e nell'economia di forza a vapore e nella manovra e nelle riparazioni dei congegni e delle macchine. Quest'ultimo punto ò alquanto più importante di quanto sembri a prima vista; ed i grandi stabilimenti, anche se producono soltanto merci leggere, hanno generalmente riparti ben organizzati di falegnami e meccanici, i quali non solo diminuiscono il costo delle riparazioni, ma hanno il vantaggio importante di impedire che avvengano ritardi quando succedono inconvenienti nell'impianto (1).

Affini a quest'ultimo, vi sono molti grandi vantaggi che una fabbrica vasta od anche una vasta azienda di pressochè tutti i generi gode quasi sempre sopra una fabbrica piccola. Una grande azienda compera in grandi quantità, e perciò a buon mercato, paga poco i trasporti marittimi, e, quanto ai trasporti di terra, risparmia in molti modi, specie se ha vicina una strada

---

persona che ha la patente non si propone di adoperare anche questi altri metodi, ma deve impedire che altri se ne valga. E tutto questo implica fastidî o perdita di tempo e di danaro; ed il grande produttore preferisce di tenersi il proprio perfezionamento e usarlo traendone il massimo beneficio possibile. Mentre, se il piccolo produttore ottiene una patente, è probabile che glieno verranno molti imbarazzi in seguito a violazioni dei suoi diritti ed anche se può vincere ed ottenere il risarcimento dei danni e delle spese nelle azioni con cui cerca di difendersi, è certo nondimeno che tali violazioni lo rovineranno se saranno numerose. È generalmente nell'interesse pubblico che un perfezionamento sia divulgato, anche se è in pari tempo patentato. Ma se è patentato in Inghilterra e non in altri paesi, come spesso avviene, i produttori inglesi non possono servirsene, anche se fossero stati proprio lì lì per iscoprirlo da sè medesimi prima che fosse patentato; mentre i produttori stranieri lo imparano e se ne valgono con tutta libertà.

(1) È notevole che i cotonifici ed alcune altre fabbriche tessili formano un'eccezione alla regola generale che il capitale necessario per ogni operaio impiegato è generalmente maggiore in una fabbrica grande che in una piccola. La ragione sta in ciò che nella maggior parte degli altri rami d'industria la grande fabbrica fa fare a macchine costose tante cose che in una fabbrica piccola si fanno a mano; cosicchè mentre, proporzionatamente alla produzione, il conto dei salari è minore in una fabbrica grande che in una piccola, il valore delle macchine e lo spazio occupato da esse nella fabbrica è invece assai maggiore. Ma nei rami più semplici delle industrie tessili, i piccoli stabilimenti hanno le stesse macchine di quelli grandi; e siccome, in proporzione, le macchine a vapore piccole sono più costose di quelle grandi, così richiedono, in rapporto alla produzione, un capitale fisso maggiore di quello che richiedono le fabbriche più grandi; ed è probabile che richiedano anche un capitale circolante proporzionatamente un poco maggiore.

Digitized by Google

ferrata. Spesso vende in grandi quantità, e così si risparmia delle noie: e nondimeno ottiene allo stesso tempo un prezzo vantaggioso, perchè offre notevoli convenienze al consumatore per il fatto che ha una grande provvista da cui questi può scegliere e su cui allo stesso tempo può fare un'ordinazione variata, perchè la stima, di cui la azienda gode, gli ispira fiducia. Una grande azienda può spendere grandi somme facendosi conoscere mediante commessi viaggiatori ed in altri modi; i suoi agenti le dànno informazioni degne di fede sull'industria e sulle persone di luoghi lontani, e le sue proprie merci si fanno nome tra di loro vicendevolmente.

Molte di queste economie sulla compera e sulla vendita si possono ottenere da una grande casa di commercio, la quale dà fuori il lavoro, perchè lo eseguiscano, a piccoli produttori od a operai nelle loro case. Fin qui adunque esse non tendono a distruggere i piccoli produttori, ma piuttosto a limitare il carattere del lavoro di direzione dell'azienda da essi compiuto, come vedremo più completamente nel prossimo capitolo.

172. — Continuazione. — Veniamo all'economia dell'abilità: Tutto ciò che si è detto sui vantaggi di cui gode un grande stabilimento nel poter acquistare macchine altamente specializzate, si applica parimenti all'abilità altamente specializzata. Esso può procurare di mantenere continuamente impiegato ciascun suo operaio nel lavoro più difficile di cui sia capace, e nondimeno restringere per guisa la cerchia del suo lavoro che egli possa raggiungere quella facilità e quell'eccellenza che derivano dalla pratica continuata per lungo tempo. Ma già s'è detto abbastanza dei vantaggi della divisione del lavoro e possiamo venire ad un vantaggio importante, sebbene indiretto, che un produttore trae dall'avere molti uomini sotto il suo impiego.

Il grande produttore ha molta più probabilità di un piccolo produttore, di accaparrarsi uomini dotati di speciali capacità naturali per compiere la parte più difficile del lavoro — quella da cui dipende principalmente la reputazione dello stabilimento. Questo può essere importante, per ciò che riguarda il semplice lavoro manuale, in industrie che richiedono molta originalità e buon gusto (come, per esempio, quella di un tappezziere) o in quelle industrie in cui si richiede una mano d'opera eccezionalmente fine, come, per esempio, quella di un produttore di delicati meccanismi (1). Ma nella maggior parte delle aziende l'importanza sua principale sta nella facilità che

(1) Così Boulton, scrivendo nel 1770, quando aveva 700 od 800 persone impiegate come artisti in generi di metallo e lavoranti in tartaruga, pietre, cristallo e smalto, dice: — « Io ho allevato — ed altri ne sto allevando — molti semplici ragazzi del contado facendone buoni operai, e dovunque trovo indizî di destrezza ed abilità, li incoraggio. Similmente, mi sono messo in corrispondenza con quasi tutte le città mercantili d' Europa, e così ricevo regolarmente ordini per gli articoli più grossolani comunemente richiesti, e così sono in grado di impiegare il numero di lavoranti necessario a provvedermi un'ampia scelta di artisti per i generi di lavoro più fini; e così sono incoraggiato a formare ed a far funzionare un impianto più esteso di quello che sarebbe prudente di mettere in azione per la produzione degli articoli più fini soltanto ». Smiles, *Life of Boulton*, pag. 128.

Digitized by Google

offre all'imprenditore, di scegliere per capi-operai e capi-riparto uomini abili e provati che egli stima e che lo stimano. Siamo così arrivati al problema centrale dell'organizzazione moderna dell'industria, a quello cioè che si riferisce ai vantaggi ed agli svantaggi della suddivisione del lavoro di direzione.

173. — Continuazione. — Il capo di una grande azienda può riservare tutta la sua energia per i problemi più ampi e più fondamentali della sua industria; egli deve infatti assicurarsi che i suoi direttori, gl'impiegati ed i capi operai siano gli uomini meglio adatti al loro lavoro, e che questo lavoro compiano bene: ma, a parte questo, non ha bisogno di preoccuparsi molto dei dettagli. Egli può tener fresca e chiara la mente per pensare ai problemi più difficili e più vitali della sua azienda, studiare i più estesi movimenti dei mercati ed i risultati non ancora esplicati degli eventi che corrono sì all'interno che all'estero; e trovar modo di migliorare l'organizzazione delle relazioni interne ed esterne della sua azienda.

Il piccolo imprenditore invece, se anche ha la capacità, non ha tempo per compiere gran parte di questo lavoro. Egli non può avere una visione così ampia della sua industria, o spinger lo sguardo tanto innanzi; ma deve spesso contentarsi di seguire le altrui traccie. Ed egli deve impiegare gran parte del suo tempo in un lavoro che è al di sotto della sua capacità; poichè, per riuscir bene, la sua mente deve sotto un certo riguardo essere elevata e dotata di molta forza produttiva ed organizzatrice; e nondimeno egli deve compiere molto lavoro di pura *routine*.

D'altra parte, però, il piccolo produttore gode di vantaggi suoi propri. L'occhio del padrone è per tutto; non v'è alcun inganno da parte dei capi operai e degli operai stessi, non v'è divisione di responsabilità, nessun andirivieni da un dipartimento ad un altro di ordini compresi a metà. Egli risparmia molta contabilità, e quasi tutto l'incomodo sistema di controlli necessarî in una grande azienda, ed il guadagno che ne deriva è di grandissima importanza nelle industrie che adoperano i metalli di maggior valore ed altri materiali costosi.

E sebbene egli debba sottostare sempre a molti svantaggi in quanto riguarda le informazioni da ottenere e gli esperimenti da tentare, nondimeno in questo l'andamento generale del progresso lo favorisce; perchè le economie esterne vanno continuamente crescendo di importanza relativamente alle economie interne in ogni parte della scienza industriale. Giornali e pubblicazioni industriali e tecniche d'ogni genere vegliano sempre per lui, e gli dànno tante cognizioni di cui ha bisogno — cognizioni che poco tempo addietro sarebbero state fuori di portata per chiunque non avesse potuto tenere agenti ben pagati in molti luoghi lontani. Inoltre, sta anche a suo vantaggio il fatto che il segreto industriale nell'insieme va diminuendo, e che i più importanti perfezionamenti dei metodi, passato lo stadio sperimentale, rare volte rimangono a lungo segreti. Sta a suo vantaggio il fatto che i mutamenti nella fabbricazione dipendono meno da semplici regole materiali e più da ampi svolgimenti di un principio scientifico; e che molti di questi svolgimenti

Digitized by Google

vengono compiuti da studiosi per il raggiungimento del sapere per sè stesso, e pubblicati prontamente nell'interesse generale. Sebbene, quindi, il piccolo produttore raramente possa trovarsi in prima linea nella corsa del progresso, non è detto tuttavia che egli debba proprio esserne discosto, se ha il tempo e l'abilità di avvalersi delle comodità moderne di raggiungere il sapere. Ma è vero che egli deve essere eccezionalmente forte, se può far questo senza trascurare i particolari minori, ma pur necessarî, dell'azienda.

174. — Nelle industrie che consentono grandi economie alla produzione su larga scala, una azienda può svilupparsi rapidamente purchè abbia facilità di smercio, ma non sempre l'ha. — Nell'agricoltura e nelle altre industrie, in cui l'uomo non consegue nuove economie molto considerevoli accrescendo la scala della produzione, spesso accade che un'impresa per molti anni — se non per molte generazioni — resti press'a poco della stessa grandezza. Ma diversamente vanno le cose nelle industrie in cui una grande impresa dispone di importantissimi vantaggi che non sono alla portata delle piccole aziende. Un uomo nuovo, che si faccia strada in un'industria di questa fatta, deve dedicare quanto ha in sè d'energia e di flessibilità, di ingegnosità e di diligenza ai piccoli dettagli, di fronte alle più ampie economie che fanno i suoi rivali coi loro capitali più ingenti, la più minuta specializzazione del macchinario e del lavoro, e le maggiori relazioni d'affari. Se a lui, dunque, vien fatto di raddoppiare la sua produzione vendendo le merci ad un prezzo che s'accosti al vecchio prezzo, i suoi profitti saranno più che raddoppiati. Ciò farà aumentare il suo credito presso i banchieri e tutti in generale i prestatori dotati di accorgimento, e gli permetterà di allargare ancora la sua impresa ed ottenere ancor nuove economie e profitti ancor più elevati, il che farà crescere ancora l'azienda e così via. A primo aspetto, parrebbe che non vi fosse punto fisso a cui egli dovesse fermarsi: e sta in fatto che se, col crescere dell'azienda le facoltà di lui si andassero adattando alla nuova sfera più ampia com'erano adatte alla sfera più piccola di prima, se egli conservasse la sua originalità, la versatilità, lo spirito d'iniziativa, la perseveranza, il tatto e la buona fortuna moltissimi anni ancora, allora potrebbe raccogliere in sua mano tutta quanta la produzione del suo ramo d'industria nella sua regione; e se le sue merci non fossero di trasporto o smercio troppo difficile, potrebbe allargare assai i confini di questa regione *sua*, e conseguire qualcosa come un monopolio limitato, un monopolio cioè limitato dalla considerazione che un prezzo troppo alto chiamerebbe in campo produttori rivali.

Ma prima assai che questo termine sia raggiunto, è verosimile che i suoi progressi saranno troncati dalla decadenza, se non delle sue facoltà, della sua inclinazione al lavoro energico. L'ascensione della sua ditta può prolungarsi se egli può cedere la sua impresa ad un successore energico quasi quanto lui (1); ma il rapidissimo sviluppo continuo della sua azienda richiede

(1) Nella seconda metà del capitolo seguente si discutono i mezzi per giungere a questo fine e le loro limitazioni.

Digitized by Google

la presenza di due condizioni che raramente concorrono in una medesima industria. Vi sono molte industrie in cui un singolo produttore accrescendo di molto la produzione, potrebbe ottenere molto maggiori economie « interne »: e vi sono molte industrie in cui è facile smerciare questo cresciuto prodotto; ma poche ve ne sono in cui tutte e due le cose sono possibili. E questo è risultato non accidentale, ma quasi necessario.

Perchè nella maggior parte di quelle industrie, in cui le economie della produzione su larga scala hanno importanza di prim'ordine, lo smercio è difficile. Vi sono, indubbiamente, eccezioni importanti: per esempio, un produttore può ottenere accesso a tutto un ampio mercato quando si tratti di merci così semplici ed uniformi da potersi vendere all'ingrosso in gran quantità. Ma le merci di questa specie sono per lo più prodotti greggi, e quasi tutte le altre sono merci semplici e comuni, come rotaie d'acciaio o tessuti lisci di cotone; e la loro produzione può ridursi ad una *routine*, pel fatto stesso che son merci semplici e comuni. Perciò nelle industrie che le producono nessuna ditta può reggersi se non è ben munita, per il suo lavoro essenziale, di mezzi costosi che devono essere quasi dell'ultimissimo tipo; mentre le operazioni subordinate possono compirsi da industrie sussidiarie; e, in breve, non rimane troppa differenza tra le economie che può conseguire una ditta grande ed una grandissima; e la tendenza delle grandi ditte a cacciar via le piccole è andata già tanto oltre da esaurire gran parte del vigore di quelle forze da cui fu originariamente promossa.

Ma molte di quelle merci, per le quali la legge del reddito crescente agisce con vigore, sono più o meno delle specialità: alcune mirano a creare un nuovo bisogno od a far fronte in modo nuovo ad un bisogno vecchio; alcune sono adatte a gusti particolari e non possono aver mai smercio molto grande; ed alcune hanno meriti che non vengono facilmente apprezzati e quindi debbono farsi strada lentamente per pervenire al favore generale. In tutti questi casi le vendite di ogni singola azienda sono limitate, più o meno secondo le circostanze, al mercato speciale che quell'azienda ha conquistato lentamente ed a caro prezzo, e per quanto la produzione possa essere economicamente accresciuta molto presto, la vendita non lo può.

Infine, quelle medesime condizioni d'un'industria, che permettono ad una nuova azienda di metter presto a propria portata nuove economie della produzione, rendono quella azienda soggetta ad essere rapidamente soppiantata da intraprese più giovani che si fanno innanzi con metodi ancor più nuovi. Specie dove le ingenti economie della produzione su larga scala concorrono coll'uso di nuovi mezzi e metodi nuovi, una intrapresa che abbia perduta l'energia eccezionale che le aveva permesso d'elevarsi, secondo ogni probabilità, non tarderà a decadere; onde la piena vita d'una grande azienda raramente dura moltissimo.

175. — Grandi e piccoli stabilimenti industriali. — I vantaggi di cui gode una grande azienda sopra una piccola sono considerevoli nella manifattura perchè, come abbiamo notato, essa ha speciali facilità di concentrare molto lavoro su di una piccola area. Ma v'è una forte tendenza

Digitized by Google

dei grandi stabilimenti a scacciare i piccoli in molte altre industrie. In particolare il commercio al minuto si va trasformando, ed il piccolo negoziante va perdendo terreno ogni giorno.

Consideriamo i vantaggi di cui gode un grande negozio o magazzino al minuto nella concorrenza con i vicini minori. Per cominciare, è ovvio che esso può fare acquisti a condizioni migliori, può ottenere che le merci siano trasportate con spesa minore, e può offrire maggior varietà per soddisfare al gusto dei consumatori. Poi ha una grande economia di abilità: il piccolo negoziante, al pari del piccolo produttore, deve impiegare gran parte del suo tempo in un lavoro di *routine* che non richiede ingegno; laddove il capo di un grande stabilimento, ed anche, in alcuni casi, i suoi principali assistenti, impiegano il tempo loro adoperando l'ingegno. Fino a poco addietro questi vantaggi furono generalmente più che bilanciati dalle maggiori agevolezze che ha il piccolo negoziante di portare le merci al domicilio dei clienti, di fiutare i loro gusti diversi, e di conoscerli individualmente, in modo di poter con sicurezza prestar loro il capitale, in forma di merci vendute a credito.

Ma negli anni recenti vi sono state molte innovazioni tutte favorevoli ai grandi stabilimenti. L'abitudine di comperare a credito va scomparendo, ed i rapporti personali tra negoziante e cliente si vanno facendo più lontani. Il primo mutamento è un grande progresso: il secondo va lamentato per certi motivi, ma non per tutti, poichè è dovuto in parte al fatto che l'aumento del bene inteso rispetto di sè stessi tra le classi più ricche fa sì che esse non curino più quelle servili attenzioni personali che suolevano pretendere. Inoltre, il crescente valore del tempo fa sì che le persone siano meno di prima disposte a passar molte ore facendo acquisti per i negozi; ora preferiscono sovente impiegare pochi minuti a compilare una lunga lista di ordinazioni in base ad una lista di prezzi varia e dettagliata; e ciò possono fare facilmente grazie alle facilità sempre maggiori di mandare ordini e di ricevere pacchi per posta o per altre vie. E quando vanno nei negozi, spesso i tramways ed i treni locali sono pronti a portarli facilmente e per poco prezzo ai grandi negozi centrali di una città vicina. Tutti questi mutamenti rendono più difficile di prima ad un piccolo negoziante il reggersi anche nel commercio dei commestibili, ed in altri in cui non è necessario un magazzino molto variato.

Ma in molti generi di commercio la varietà sempre crescente delle merci e quei rapidi cambiamenti della moda, che ora estendono la loro influenza funesta quasi in ogni ramo della società, gravano ancor più sulla bilancia a danno del piccolo commerciante, non potendo egli tenere una massa di merci sufficiente per offrire grande varietà di scelta; che se poi egli tenta di seguire da vicino ogni movimento della moda, sarà molto maggiore per lui che per un grande commerciante la quantità di merci di magazzino che nel riflusso della marea della moda resterà invenduta. Inoltre, in alcuni rami del commercio del vestiario, dei mobili e di altri commerci, il buon mercato sempre maggiore degli oggetti fatti a macchina

Digitized by Google

induce la gente a comprare da un grande negozio le merci già pronte, anzichè farne fare su ordinazione da qualche piccolo fabbricante o commerciante dei dintorni. E dippiù, il grande commerciante, non pago di ricevere i viaggiatori mandatigli dai produttori, va egli stesso, o manda i suoi rappresentanti a compiere viaggi nelle regioni manifatturiere più importanti dell'interno e dell'estero, e così fa quasi assolutamente a meno di intermediarî tra sè ed il produttore. D'altra parte, però, in alcuni rami delle industrie tessili la facilità con cui vengono distribuiti da parte dei produttori e dei grossisti i pacchi di campioni favorisce notevolmente il piccolo negoziante (1).

Sembra che i piccoli negozianti abbiano probabilità di mantenere un po' la loro posizione nelle industrie delle riparazioni; e la mantengono abbastanza bene nella vendita degli alimenti soggetti a guastarsi, specialmente alle classi operaie, parte perchè essi possono vendere a credito, e sono meglio in grado di esigere i piccoli debiti, ma nel complesso vanno perdendo terreno. Non è certo che essi diminuiscano positivamente in numero, ma certo non partecipano in misura notevole al rapido incremento del commercio al minuto nel paese (2).

La decadenza dei piccoli produttori apparve agli economisti, nella prima metà del secolo, come una delle cause principali che venivano mutando il carattere della vita industriale e sociale dell'Inghilterra; la decadenza relativa dei piccoli negozianti sembra avere un'influenza almeno altrettanto potente ai giorni nostri. E merita nota il fatto che quei piccoli commercianti, che meglio si sostengono, sono anche, di regola, produttori su piccola scala, e viceversa.

176. — Le industrie dei trasporti, le miniere e le cave. — Veniamo poi a considerare quelle industrie la cui posizione geografica è determinata dalla natura del loro lavoro.

I carrettieri di campagna ed alcuni pochi vetturini sono quasi i soli avanzi della piccola industria nel campo dei trasporti; e l'esperienza dell'America fa nascere qualche dubbio sulla durata dell'uso delle carrozze pubbliche in avvenire. Le ferrovie e le tramvie vanno aumentando continuamente in

---

(1) Un sarto con un mediocre capitale può mostrare ai clienti i campioni di parecchie centinaia dei panni più nuovi, o magari ordinare per telegrafo il panno scelto, da spedirsi per pacco postale. Inoltre spesso le signore comprano le stoffe direttamente dal produttore, e si fanno fare i vestiti da sarti che quasi non posseggono alcun capitale.

(2) In molte forme di commercio una ditta che abbia un grande capitale preferisce tenere molti negozi piccoli al tenerne uno solo grande. La compera e la quantità di produzione occorrente sono concentrate sotto una direzione centrale, e le domande eccezionali possono venir soddisfatte mediante una riserva centrale, cosicchè ciascuna filiale ha grandi risorse senza tenere una grande quantità di merci di magazzino. Il capo della succursale non ha nulla che distragga la sua mente dai clienti, e, se è un uomo attivo ed ha interesse diretto al successo della succursale cui è preposto, può riuscire un rivale formidabile pel piccolo negoziante, come si è veduto in molte forme di commercio di oggetti di vestiario o di generi alimentari.

Digitized by Google

estensione, ed il capitale necessario per metterle in esercizio aumenta in misura anche maggiore. La crescente complessità e varietà del commercio accresce i vantaggi che una grossa flotta di navi, dipendente da una sola direzione, trae dal poter portare le merci prontamente, e senza interruzione di responsabilità, in molti porti diversi; e per ciò che riguarda gli stessi bastimenti, i tempi favoriscono le navi grandi, specialmente pel trasporto dei passeggeri (1).

Per conseguenza, gli argomenti in favore della impresa di Stato sono, in alcuni rami dell'industria dei trasporti, più efficaci che in ogni altro ramo, ad eccezione delle imprese affini della fognatura e della conduttura dell'acqua, del gas, ecc. (2).

Il contrasto tra le grandi e piccole cave e miniere non ha una tendenza così marcata. La storia della gestione delle miniere da parte dello Stato è piena di oscurissime ombre, poichè l'esercizio delle miniere dipende troppo dalla probità dei suoi direttori, dalla loro energia e dal loro criterio, in questioni sia di dettaglio, sia di principio generale, per poter essere ben diretto da impiegati dello Stato; e per la stessa ragione si può giustamente sperare che le cave o le miniere piccole, a parità di condizioni, possano reggersi contro le grandi. Ma in alcuni casi la spesa per scavar pozzi profondi, pel macchinario e per l'impianto di mezzi di comunicazione è troppo grande per essere sostenuta da altri che da una grandissima intrapresa (3).

Nell'agricoltura non v'è molta divisione del lavoro, e non v'è produzione su larga scala; poichè una cosidetta « grande fattoria » non impiega

---

(1) La potenzialità di trasporto di una nave varia in ragione cubica delle sue dimensioni; mentre la resistenza opposta dall'acqua aumenta soltanto un poco più rapidamente del quadrato delle dimensioni stesse; cosicchè un grosso bastimento richiede, in proporzione al suo tonnellaggio, meno carbone di un bastimento piccolo. Richiede inoltre meno lavoro, specialmente di navigazione, mentre offre ai passeggeri maggiore sicurezza e comodità, maggior scelta di compagni e migliore servizio. Insomma il bastimento piccolo non ha alcuna probabilità di competere con il bastimento grande nei trasporti fra porti in cui le grandi navi possono entrare facilmente, e tra i quali il traffico è sufficiente a fare sì che essi trovino presto un carico completo.

(2) È una caratteristica del grande mutamento economico dell'ultima metà del secolo XIX questa, che, quando furono approvate le prime leggi ferroviarie, si eran prese misure per permettere ai privati di far correre su quelle strade ferrate vetture loro proprie nello stesso modo che si fa su una strada maestra od un canale; ed ora troviamo difficile immaginare come mai si potesse sperare (come certamente si sperava) che tal progetto potesse essere praticabile.

(3) Mentre la produzione del carbon fossile in Inghilterra va aumentando, il numero delle miniere va diminuendo: ma ciò è dovuto in parte alla chiusura di molte delle nuove miniere che s'erano aperte affrettatamente anni addietro, quando il prezzo del carbon fossile era assai elevato. Il contrasto tra i metodi grandi ed i metodi piccoli di produzione ha condotto ad episodi interessanti nelle miniere di diamanti dell'Africa, e nelle regioni petrolifere dell'America. Il tunnel di Sutro e le condutture di petrolio nell'America sono buoni esempi che mostrano come per l'uso comune di più miniere si possono prendere provvedimenti che nessuna di quelle miniere, separatamente, potrebbe prendere; ma mostrano ancora come questa condotta dia adito alla formazione di potenti monopoli.

Digitized by Google

una ventesima parte del lavoro che è raccolto in una fabbrica di mediocri dimensioni. Questo dipende in parte da cause naturali, dai mutamenti delle stagioni e dalla difficoltà di concentrare grande quantità di lavoro in un sol luogo; ma dipende anche da cause connesse con la varietà di forme della proprietà terriera. E sarà meglio posporre la discussione di tutte queste cause al punto in cui nel Libro sesto verremo a studiare la domanda e l'offerta in rapporto al suolo (1).

CAPITOLO XII.

L'Organizzazione industriale (*Continuazione*). La gestione delle intraprese.

SOMMARIO. — 177. L'artigiano primitivo trattava direttamente col cliente. Così avviene ora di regola nelle professioni dotte. — 178. Ma nella maggior parte delle aziende interviene l'opera di una classe speciale di imprenditori. — 179-180. I rischi principali dell'impresa sono talora separati dal lavoro minuto di direzione nelle industrie edilizie ed in alcune altre. L'imprenditore che non impiega operai. — 181. Qualità che si richiedono nel produttore ideale. — 182. Il figlio di un industriale comincia la sua carriera con tanti vantaggi, che si potrebbe pensare che gli industriali formino qualcosa come una casta. Ragioni per cui ciò non avviene. — 184. Le ditte sociali private. — 184-85. Le società pubbliche per azioni. Le imprese governative. — 186. Le società cooperative. La partecipazione ai profitti. — 187. Le opportunità che ha l'operaio di innalzarsi. Egli è meno ostacolato di quanto sembri a prima vista dalla mancanza di capitale, poichè il fondo dei prestiti va rapidamente crescendo. Ma sta contro di lui la complessità sempre maggiore degli affari. — 188. Un abile uomo d'affari accresce rapidamente il capitale di cui può disporre; ed uno che non sia abile perde generalmente tanto più presto il suo capitale, quanto maggiore è l'azienda. Queste due forze tendono ad adeguare il capitale alla abilità occorrente per adoperarlo bene. L'abilità di disporre del capitale ha un prezzo d'offerta ben determinato in un paese come l'Inghilterra.

177. — L'artigiano primitivo trattava direttamente col cliente; e così avviene ora di regola nelle professioni dotte. — Ora dobbiamo studiare le condizioni della *gestione delle aziende;* e, ciò facendo, dobbiamo tener d'occhio un problema che, procedendo, occuperà la nostra attenzione. Esso emerge dal fatto che sebbene, almeno nella manifattura, quasi ogni singola azienda, finchè è ben diretta, tenda a diventare tanto più forte quanto più si è fatta grande; e sebbene a primo aspetto noi possiamo per conseguenza aspettarci di vedere le grandi ditte scacciare completamente le rivali minori fuor del campo da molti rami dell'industria, nondimeno in realtà esse ciò non fanno.

Si può intendere per « intrapresa » ogni serie d'atti vôlti al soddisfacimento di bisogni altrui, e compiuti nell'attesa di un corrispettivo

---

(1) Sull'argomento di questo capitolo e dei seguenti presentano molto interesse le storie economiche generali, quali quelle di Ashley e Cunningham; importanti pure sono le opere di COOKE TAYLOR, *Factory System*, JEVONS, *Coal Question*, ed HOBSON, *Evolution of Modern Capitalism*. Si troverà in seguito (Libro V, Cap. XI, § 2) un esame ulteriore delle cause che impediscono ad una grande intrapresa singola di giovarsi delle economie della produzione su larga scala sino al punto di scacciare le ditte rivali.

Digitized by Google

diretto od indiretto da parte di coloro che debbono essere soddisfatti. Essa differisce così dalla soddisfazione dei nostri proprî bisogni, a cui ciascuno di noi attende da sè, e dai servigi cortesi stimolati dagli affetti famigliari e dal desiderio di promuovere l'altrui benessere. La gestione di un'azienda o l'impresa ha sempre avuto molte forme diverse, ed il numero e la varietà loro non fu mai così grande come è adesso in Inghilterra. Sussistono tuttora reliquie di quasi tutte le forme che furono usate per l'addietro, mentre si vanno sviluppando continuamente forme nuove.

L'artigiano primitivo dirigeva da sè tutta la sua azienda; ma siccome, salvo poche eccezioni, i suoi clienti erano i suoi vicini immediati, siccome egli non aveva bisogno che di pochissimo capitale, siccome il sistema di produzione gli veniva fissato dalla consuetudine, e siccome egli non aveva da sorvegliare altro lavoro che quello che si compiva nella sua stessa casa, così al suo còmpito non si richiedeva eccessivo sforzo intellettuale. Egli era ben lungi dal godere una prosperità ininterrotta; la guerra e le carestie opprimevano continuamente lui ed i suoi vicini, impedendo a lui di lavorare e arrestando la domanda delle sue merci. Ma egli era inclinato a considerare la buona e l'avversa fortuna, al pari della pioggia e del bel tempo, come cose da lui indipendenti; le mani lavoravano, ma il cervello rare volte si stancava.

Anche nell'Inghilterra moderna troviamo di quando in quando un artigiano di villaggio che s'attiene ai metodi primitivi, e fabbrica per proprio conto gli oggetti da vendere ai vicini, dirigendo la propria azienda ed assumendosene tutti i rischi. Ma tali casi sono rari. Gli esempi più marcati di attaccamento agli antichi metodi ci sono offerti dalle professioni dotte; poichè un medico od un procuratore dirige di regola la propria azienda e compie tutto il lavoro. Questo sistema non va senza inconvenienti; molta attività di gran valore va perduta o messa assai poco a profitto da alcuni professionisti dotati di abilità di prim'ordine, i quali non hanno l'attitudine speciale necessaria per assicurarsi una clientela; essi sarebbero meglio pagati, condurrebbero una vita più lieta, e renderebbero maggior servizio al mondo, qualora l'opera loro potesse venir predisposta per essi da una specie di intermediario. Forse però, in complesso, è meglio che le cose stiano così come sono; da buone ragioni è sorretto l'istinto popolare, che diffida dell'intervento dell'intermediario nell'offerta di quei servigi, che richiedono le qualità mentali più elevate e più delicate, e che possono avere il pieno loro valore soltanto ove si accompagnino ad una assoluta fiducia personale.

Tuttavia i procuratori inglesi fungono, se non da padroni o imprenditori, da agenti per locare l'opera di quel ramo della professione legale che si trova in un ordine più elevato, ed il cui lavoro richiede lo sforzo intellettuale più duro. E molti dei migliori insegnanti vendono l'opera loro non direttamente al consumatore, ma al corpo direttivo di un collegio o di una scuola, o ad un direttore che provvede ad acquistarla: l'imprenditore offre all'insegnante un mercato per il suo lavoro, e si suppone che

Digitized by Google

dia all'acquirente, che non può essere da sè buon giudice, una specie di garanzia sulla qualità dell'insegnamento offerto.

Inoltre gli artisti d'ogni specie, per quanto eccellenti, trovano spesso vantaggioso di impiegare qualchedun altro che tratti per loro coi clienti; mentre quelli di fama minore dipendono talvolta per l'esistenza loro da commercianti capitalisti che non sono artisti, ma sanno vendere i lavori artistici nel modo più vantaggioso.

178. — Nella maggior parte delle aziende interviene l'opera di una classe speciale di imprenditori. — Ma, nella maggior parte delle intraprese del mondo moderno, il còmpito di dirigere la produzione in modo che un dato sforzo possa avere la massima efficacia nel provvedere agli umani bisogni, deve essere ripartito ed affidato alle mani di un corpo specializzato di imprenditori o, per adoperare un termine più generale, di uomini di affari. Essi « affrontano » o si « assumono » i rischi; mettono insieme il capitale ed il lavoro necessario all'opera, dispongono od « organizzano » il piano generale e sovrintendono ai minori particolari. Considerando gli uomini d'affari sotto un certo punto di vista possiamo riguardarli come un ordine industriale di elevata abilità, e sotto un altro punto di vista come intermediari che stanno tra l'operaio manuale e il consumatore.

Vi sono alcune specie di uomini d'affari che si assumono grandi rischi ed esercitano grande influenza sul benessere sì dei produttori e sì dei consumatori delle cose in cui commerciano, ma che non impiegano direttamente lavoro in misura considerevole. Il tipo estremo di questa classe d'uomini d'affari è l'agente nelle borse di valori o nei mercati di prodotti, le cui compere e vendite giornaliere assumono vaste proporzioni, ma che tuttavia non ha nè una fabbrica nè un magazzino, ma tutt'al più un ufficio con pochi impiegati. Gli effetti buoni e cattivi dell'azione di speculatori simili sono nondimeno assai complessi; ed ora noi possiamo dedicare la nostra attenzione a quelle forme di intraprese, in cui più di tutto conta l'amministrazione, e le forme più sottili della speculazione contano pochissimo. Prendiamo dunque qualche esempio dei tipi di aziende più comuni, ed osserviamo in quali relazioni si trova l'assunzione dei rischi col resto del lavoro dell'uomo d'affari.

179. — I rischi principali dell'impresa sono talora separati dal lavoro minuto di direzione nelle industrie edilizie ed in alcune altre. L'imprenditore che non impiega operai. — L'industria edilizia, in parte perchè si attiene sotto certi riguardi a metodi economici primitivi, servirà bene al nostro scopo. Sullo scorcio del medio evo era cosa comunissima che un privato si costruisse da sè una casa senza l'aiuto di un capomastro; e nemmeno adesso l'abitudine è del tutto venuta meno. Chi intraprende da sè una costruzione per proprio uso deve salariare separatamente tutti gli operai, sorvegliarli e controllare le loro domande di retribuzione; comprare i materiali da molte parti, e prendere in affitto macchine costose, o farne a meno. Probabilmente egli paga salari superiori a quelli correnti, ma qui altri guadagnano ciò che egli perde. V'è nondimeno una gran perdita nel tempo che egli spende contrattando con

Digitized by Google

gli uomini che impiega, provando e dirigendo con le sue imperfette cognizioni il loro lavoro, cercando i generi e le quantità che gli abbisognano dei diversi materiali, ed il miglior luogo per acquistarli, e così via. Questa perdita si evita colla divisione del lavoro, la quale assegna ai costruttori di professione il còmpito di sovrintendere ai *dettagli* ed agli architetti di professione quello di disegnare i piani.

Spesso la divisione del lavoro è spinta anche più oltre, allorchè le case non vengono costruite a spese di quelli che debbono abitarvi, bensì a scopo di speculazione edilizia. Quando questa si compie su larga scala, come per esempio quando si apre un nuovo sobborgo, il campo è così largo da offrire un terreno attraente a capitalisti potenti dotati di una molto elevata abilità generale per gli affari, ma privi forse di grande conoscenza tecnica dell'industria edilizia. Essi confidano nel proprio giudizio per le decisioni sulle probabili relazioni future tra la domanda e l'offerta dei diversi generi di case, ma affidano ad altri la direzione dei particolari. Impiegano architetti e geometri per fare progetti in base alle istruzioni generali che essi stessi dànno; e poi entrano in contratto con i costruttori professionisti per eseguire tali progetti. Ma si sobbarcano essi stessi ai rischi principali dell'impresa e ne regolano la direzione generale.

180. — Continuazione. — Abbiamo già veduto (1) come questa divisione della responsabilità prevalesse nell'industria della lana proprio prima che cominciasse l'èra delle grandi fabbriche: in essa il lavoro più soggetto a speculazione ed i rischi maggiori del comperare e del vendere venivano assunti dagli imprenditori i quali non impiegavano essi stessi il lavoro; mentre soltanto il lavoro dettagliato di sovrintendenza ed i rischi minori della esecuzione di contratti ben determinati erano addossati a piccoli padroni. Questo metodo è seguìto ancora estesamente in alcuni rami delle industrie tessili, specialmente in quelle in cui è assai grave la difficoltà di prevedere gli eventi futuri. I grandi negozianti di Manchester si dànno a studiare i movimenti della moda, i mercati per i materiali greggi, la condizione generale del commercio, del mercato monetario e della politica, e tutte le altre cause che possono influire sui prezzi dei differenti generi di merci durante la ventura stagione; e dopo avere impiegato, se è necessario, abili disegnatori, per mettere in esecuzione le loro idee (al pari dello speculatore nelle costruzioni che nel caso precedente impiegava gli architetti) stringono con i produttori di diverse parti del mondo contratti per la fabbricazione delle merci in cui han deciso di avventurare il proprio capitale.

Nelle industrie del vestiario, specialmente, vediamo un risveglio di quella che fu detta « industria a domicilio » la quale prevalse molto tempo addietro nelle industrie tessili; quel sistema, cioè, in cui i grandi imprenditori dànno il lavoro ad eseguire in casa od in piccolissimi laboratorî, a persone che o lavorano soltanto con l'aiuto di qualche membro della famiglia, o forse

(1) Libro I, cap. III, § 18.

Digitized by Google

impiegano due o tre aiutanti salariati (1). Nei villaggi remoti di quasi tutte le contee inglesi, gli agenti di grandi produttori vanno in giro per distribuire ai contadini materiali parzialmente elaborati per fare merci d'ogni sorta, ma specialmente oggetti di vestiario (come camicie, colli e guanti); e si portano via le merci confezionate. Tuttavia è specialmente nelle grandi metropoli del mondo, e nelle altre grandi città, in quelle antiche soprattutto, dove esiste gran numero di operai poco abili e disorganizzati, piuttosto depressi di fisico e di morale, che il sistema è maggiormente sviluppato, specie nelle industrie del vestiario (che nella sola Londra dànno impiego a duecentomila persone) e nelle industrie dei mobili di poco prezzo. V'è un contrasto continuo tra il sistema della fabbrica ed il sistema domestico, ed ora guadagna terreno l'uno, ora l'altro di essi: proprio adesso, per esempio, l'uso crescente delle macchine da cucire mosse dal vapore rinforza la posizione delle fabbriche nell'industria delle scarpe; e così pure le fabbriche ed i laboratori vanno prendendo sempre più piede nella sartoria. D'altra parte, l'industria delle maglierie si riporta verso le case private a causa dei perfezionamenti introdotti di recente nelle macchine a mano per fare maglie; ed è possibile che nuovi metodi di distribuzione di forza mediante il gas, il petrolio e le macchine elettriche abbiano ad esercitare una influenza consimile in altre industrie.

Può esservi anche un movimento verso sistemi intermedi, simili a quelli che sono largamente adottati nelle industrie di Sheffield. Molte fabbriche di coltelli, per esempio, dànno a far fuori l'affilamento ed altre parti del lavoro, pagandolo a cottimo, ad operai che prendono in affitto la forza a vapore loro necessaria o dalla ditta da cui ricevono l'ordinazione o da altri; e questi operai talora impiegano altri che li aiutano, talora lavorano da soli.

Chi traffica coll'estero spessissimo non ha navi proprie, ma dedica la mente a studiare l'andamento del commercio, e se ne assume esso stesso i rischi principali, mentre fa fare i suoi trasporti da uomini ai quali occorre maggiore abilità amministrativa, ma cui non è necessaria la stessa capacità di prevedere i più tenui movimenti del commercio; sebbene sia vero che, come compratori di navi, abbiano anch'essi i loro rischi gravi e difficili.

Ancora, i rischi maggiori della pubblicazione di un libro sono sostenuti dall'editore, forse in compagnia con l'autore; mentre è il tipografo quello che impiega il lavoro e provvede le macchine e i tipi costosi occor-

(1) Gli economisti tedeschi chiamano questa forma d'impresa col nome di « industria a domicilio a tipo di fabbrica » (*Fabrikmässig*), per distinguerla dall'industria domestica « nazionale » la quale approfitta degli intervalli di un altro lavoro (specialmente delle interruzioni invernali del lavoro agricolo) per compiere un lavoro sussidiario fabbricando tessuti od altro merci (Vedi SCHÖNBERG, *Gewerbe* nel suo *Handbuch*). I lavoranti domestici di quest'ultima classe furono molto comuni in tutta l'Europa nel medio evo, ma ora vanno facendosi rari, tranne che nelle montagne nell'Europa orientale. Essi non sono sempre bene ispirati nella scelta del lavoro, e gran parte di ciò che fanno potrebbe esser meglio eseguito con molto meno lavoro nelle fabbriche, cosicchè non può esser venduta con profitto nel mercato aperto; ma per lo più quei lavoranti lavorano per uso proprio o dei vicini, e risparmiano così i profitti di una serie di intermediari. Cfr. CORNER, *Survival of domestic industries* nell'*Economic Journal*, Vol. II.

Digitized by Google

renti. Ed un sistema alquanto simile è adottato in molti rami delle industrie metalliche e di quelle che producono mobili, oggetti di vestiario, ecc.

Vi sono così molti modi in cui coloro, che si sobbarcano ai rischi maggiori della compera e della vendita, possono evitare il disturbo di alloggiare e sorvegliare quelli che per essi lavorano. Hanno tutti i loro vantaggi; e quando gli operai sono uomini di forte carattere, come a Sheffield, i risultati, in generale, sono non poco soddisfacenti. Ma, disgraziatamente, quelli che si lasciano andare a siffatto lavoro sono spesso gli operai più deboli, meno ricchi di risorse, e meno capaci di dominarsi. L'elasticità del sistema, la quale è ciò che lo raccomanda all'imprenditore, diventa in realtà un mezzo di permettergli di esercitare, se lo vuole, una spiacevole pressione su quelli che lavorano per lui.

Poichè, mentre il successo di una fabbrica dipende in gran parte dall'avere un corpo di operai che le aderiscono, per così dire, costantemente, il capitalista, che distribuisce a domicilio il lavoro da farsi, ha interesse a tener segnato nei suoi libri un gran numero di persone; egli è tentato di dare eventualmente a ciascuna di esse poco impiego, e valersene utilizzando le une contro le altre, e questo può fare facilmente, perchè esse non si conoscono fra di loro, e non possono combinare un'azione comune.

181. — Qualità che si richiedono nel produttore ideale. — Quando si discute dei profitti di un'azienda, la mente li riferisce a chi impiega il lavoro. Spesso al vocabolo «padrone» si attribuisce in pratica la stessa estensione che alla frase: ricevitore dei profitti di una azienda. Ma gli esempi testè considerati bastano ad illustrare come sia vero che la soprintendenza del lavoro non è che una parte, e spesso nemmeno la più importante, del lavoro d'impresa, e che il padrone che si assume tutti i rischi dell'azienda compie realmente per la comunità due servigi distinti, e deve avere una duplice abilità.

Il produttore ideale, per esempio, se fabbrica merci non per corrispondere ad ordinazioni speciali, ma per il mercato generale, deve avere, nel suo primo ufficio di mercante ed organizzatore della produzione, una conoscenza completa delle *cose* della sua industria. Deve avere la capacità di prevedere gli ampi movimenti della produzione e del consumo, di vedere dove sia opportuno offrire una nuova merce che soddisfaccia ad un bisogno reale o migliorare il sistema di produzione di una merce già usata. Deve saper giudicare con cautela ed assumere coraggiosamente i rischi; e deve naturalmente conoscere i materiali e le macchine adoperate nella sua industria.

Ma in secondo luogo, nell'ufficio di padrone, egli deve essere un naturale capo di *uomini*. Deve prima saper sceglier bene i suoi assistenti, e poi fidarsene completamente, interessarli nell'azienda e far sì che essi fidino in lui, per modo da far germogliare quanto v'è in essi di iniziativa e virtù creatrice, mentre egli stesso esercita un controllo generale sopra ogni cosa, e mantiene ordine e unità nel piano fondamentale della sua azienda.

Digitized by Google

Le qualità necessarie a costituire un imprenditore ideale sono così grandi e numerose che pochissime persone possono spiegarle tutte in grado molto alto. La loro importanza relativa varia colla natura dell'industria e colla estensione dell'azienda; e mentre un imprenditore eccelle in un gruppo di qualità, un altro eccelle in altro gruppo, è difficile che due imprenditori qualunque debbano il loro successo alla stessa precisa combinazione di vantaggi. Alcuni percorrono il cammino usando soltanto nobili qualità, mentre altri debbono la prosperità a qualità in cui v'è ben poco di realmente ammirevole ove se ne tolga la sagacia e la fermezza di propositi.

Tale dunque essendo il carattere generale del lavoro di direzione delle aziende, dobbiamo ora cercare quali opportunità abbiano le diverse classi di persone di sviluppare l'abilità negli affari, e, conseguitala, di avere a propria disposizione il capitale necessario a darle campo dove esercitarsi. Possiamo così avvicinarci un poco più al problema posto al principio del capitolo, ed esaminare il corso dello sviluppo di una azienda durante parecchie generazioni consecutive. E questa indagine può venir convenientemente congiunta con un esame delle differenti forme di direzione delle intraprese. Finora abbiamo considerato quasi esclusivamente quella forma in cui tutta la responsabilità ed il controllo stanno nelle mani di un solo individuo. Ma questa forma va cedendo terreno ad altre in cui la suprema autorità è ripartita fra diversi soci od anche fra un gran numero di azionisti. Le ditte private e le società per azioni, le società cooperative e le corporazioni pubbliche vanno prendendo parte sempre maggiore nella direzione delle intraprese, ed una ragione principale di ciò si è che esse offrono campo attraente a coloro che, dotati di buone capacità per gli affari, non hanno ereditato opportunità per darsi agli affari stessi.

182. — Il figlio di un industriale comincia la sua carriera con tanti vantaggi, che si potrebbe pensare che gli industriali formino qualcosa come una casta. Ragioni per cui ciò non avviene. — È ovvio che il figlio di un uomo già stabilito negli affari comincia la propria carriera con grandissimi vantaggi sugli altri. Fin dalla giovinezza egli gode di agevolezze speciali per ottenere le conoscenze e sviluppare le qualità necessarie alla direzione dell'azienda paterna; tranquillamente e quasi inconsapevolmente egli impara a conoscere uomini e metodi dell'industria paterna e di quelle da cui questa industria fa acquisti od a cui vende; viene a conoscere l'importanza relativa ed il significato reale dei varî problemi e delle ansie che occupano la mente del padre, ed acquista conoscenza tecnica dei processi e delle macchine usate nell'industria (1). Parte di ciò che impara si potrà applicare soltanto nell'industria paterna; ma la parte maggiore sarà utile in ogni

(1) Notammo già come quasi gli unici tirocinî perfetti dei tempi moderni sono quelli dei figli dei produttori, i quali hanno pratica di quasi tutte le operazioni importanti eseguite negli stabilimenti, quanto basta per poter conoscere negli anni futuri tutte le difficoltà che si presentano alle persone impiegate, e formarsi un giusto criterio del loro lavoro.

Digitized by Google

industria in qualsiasi modo a quella congiunta; mentre le qualità generali di criterio e di ricchezza di risorse, di intraprendenza e di prudenza, di fermezza e di cortesia, che vengono educate dal contatto con coloro che prevalentemente influiscono sui risultati maggiori di qualsiasi industria, tenderanno in larga misura ad adattarlo alla direzione di quasi ogni altra industria. Inoltre, i figli d'uomini d'affari fortunati si avviano con un capitale materiale maggiore di quasi ogni altra persona, ad eccezione di quelli che per il modo come furono allevati ed educati non è probabile abbiano inclinazione e attitudine per gli affari; e se continuano il lavoro dei genitori, essi hanno anche il vantaggio di avere relazioni commerciali già stabilite.

Sembrerebbe quindi probabile a prima vista che gli uomini d'affari costituissero una specie di casta, distribuendo ai figli i posti più elevati, e fondando dinastie ereditarie che dovrebbero dominare certi rami dell'industria per molte generazioni consecutive. Ma in realtà le cose stanno molto diversamente. Poichè quando un uomo ha messo insieme una grande azienda, spesso i suoi discendenti non riescono, non ostante i grandi vantaggi che hanno, a sviluppare l'elevata capacità e l'indole ed il temperamento speciale che si richiedono per esercitare con pari successo quell'industria. Quell'uomo stesso probabilmente fu tirato su da genitori dotati di carattere forte e serio, e fu educato dalla loro influenza personale e dalla lotta sostenuta contro le difficoltà in tenera età. Ma i suoi figli, almeno se sono nati dopo che egli è divenuto ricco, ed in ogni caso i suoi nipoti, son forse lasciati molto alle cure di domestici i quali non hanno fibra forte come i genitori dalla cui influenza egli fu educato. E mentre l'ambizione maggiore che animò lui fu probabilmente la buona riuscita negli affari, il figlio o il nipote, probabilmente, sarà almeno altrettanto desideroso di distinzione sociale o accademica (1).

Per un po' di tempo invero le cose possono andar bene. I figli di quell'uomo d'affari trovano tutta un'organizzazione saldamente stabilita, e, ciò che forse è ancor più importante, uno scelto stato maggiore di subordinati che hanno un largo interesse nell'azienda. Colla sola assiduità e colla sola prudenza, giovandosi delle tradizioni della ditta, i figli possono sostenersi per lungo tempo. Ma passata tutta una intera generazione, quando non sono più guida sicura le vecchie tradizioni, e quando i legami che mantenevano insieme il vecchio personale sono andati sciolti, allora l'azienda

(1) Fino a questi ultimi tempi vi fu sempre in Inghilterra una specie di antagonismo tra gli studi accademici e gli affari. Questo antagonismo va ora diminuendo per la maggior larghezza di veduto che va prevalendo nelle nostre grandi Università e per la fondazione di Collegi nei principali centri industriali inglesi. I figli degli uomini d'affari, quando vengono mandati alle Università, non imparano a disprezzare l'industria dei padri loro, come spesso accadeva una generazione addietro. Certo molti di essi vengono tolti dagli affari dal desiderio di estendere i limiti del sapere. Ma le forme più elevate dell'attività mentale, le forme creatrici e non semplicemente critiche, tendono a promuovere un giusto apprezzamento della nobiltà del lavoro industriale e commerciale compiuto onestamente.

Digitized by Google

invariabilmente si scompagina, a meno che non sia in pratica messa sotto la direzione di uomini nuovi, i quali nel frattempo siano saliti sino ad esser soci della ditta.

Ma, nella maggior parte dei casi, i discendenti giungono a questo risultato per via più breve. Essi preferiscono un reddito abbondante, che loro pervenga senza sforzo alcuno, ad un reddito che, sebbene doppio, possa guadagnarsi soltanto a prezzo di lavoro ed affanni incessanti; ed allora vendono l'azienda a privati od a società per azioni, oppure diventano soci accomandanti di quest'azienda, partecipando cioè ai rischi ed ai profitti, ma non prendendo parte alla direzione; e sì nell'uno che nell'altro caso il controllo attivo sul loro capitale cade nelle mani di uomini nuovi.

183. — Le Ditte sociali private. — Il metodo più antico e più semplice per rinnovare l'energia di una azienda è quello di prendere in società qualcuno degli impiegati più abili. Il padrone e gerente assoluto di una grande azienda industriale o commerciale trova che, coll'andar del tempo, deve delegare sempre maggiori responsabilità ai suoi subordinati principali; parte perchè il lavoro da compiere si va facendo sempre più grave, e parte perchè la sua forza va divenendo minore di prima. Egli esercita ancora un controllo supremo, ma molto deve dipendere dall'energia e dalla probità di quegli impiegati: e così, se i figli suoi non sono abbastanza maturi, o, per qualsiasi altro motivo, non son pronti a togliere dalle sue spalle parte del peso, egli decide di prendere a socio uno dei suoi fidi assistenti: così alleggerisce il proprio lavoro, mentre si assicura che il còmpito della sua vita sarà continuato da quelli dei quali ha egli medesimo plasmate le abitudini, e per i quali ha forse nutrito in cuor suo una specie di affetto paterno (1).

Ma vi sono presentemente e vi furono sempre società private costituite in base ad una maggiore parità di condizioni, nelle quali due o più persone di ricchezza e di abilità pressochè uguali uniscono le proprie risorse per una grande e difficile impresa. In tali casi v'è spesso una divisione ben netta di lavoro di direzione; in una manifattura, per esempio, talora un socio si dedicherà quasi esclusivamente alla compera del materiale greggio ed alla vendita del prodotto finito, mentre l'altro è responsabile della direzione della fabbrica; ed in una casa commerciale un socio avrà il controllo della vendita all'ingrosso, e l'altro della vendita al minuto. In questi ed in altri modi la società privata può adattarsi ad una grande varietà di problemi: essa è assai forte ed assai elastica; rappresentò già una parte considerevole nel passato, ed è ora piena di vitalità.

---

(1) Molta parte del romanzo più lieto della vita, molta parte di ciò su cui più piace insistere nella storia sociale dell' Inghilterra dal medio evo ai giorni nostri, è congiunta con la storia delle associazioni private di tal genere. Molti giovani furono stimolati ad una coraggiosa carriera dalle ballate e dai racconti che narrano le difficoltà ed il trionfo finale dell'apprendista fedele, il quale coll'andar del tempo sposò la figlia del suo padrone, e fu preso in società da lui. Nulla esercita sul carattere nazionale influenza più profonda di quella che in tal guisa dà forma alle aspirazioni della gioventù.

Digitized by Google

184. — Le società pubbliche per azioni. — Ma dalla fine del medio evo ai nostri giorni vi fu in alcune classi di industrie un movimento tendente a sostituire società anonime (le cui azioni si possono vendere a chiunque nel mercato aperto) alle società private, in cui le quote sociali non si possono trasmettere ad altri senza il consenso di tutti gli interessati. L'effetto di questo cambiamento si fu di indurre persone molte delle quali non hanno alcuna speciale conoscenza dell'industria, ad affidare i loro capitali nelle mani di altre persone da esse impiegate: ed è sòrta in tal modo una nuova distribuzione delle varie parti del lavoro di direzione.

Quelli che, in ultima analisi, sopportano i rischi in cui incorre una società anonima, sono gli azionisti; ma di regola essi non prendono gran parte attiva nell'organizzazione dell'impresa, e nel controllo dell'andamento generale, e nessuna parte prendono nella sorveglianza dei particolari. Una volta che l'impresa è uscita dalle mani dei promotori, il controllo ne è lasciato principalmente agli amministratori; i quali, se la società è molto grande, probabilmente posseggono soltanto una piccolissima parte delle azioni; e la maggior parte di essi non ha gran conoscenza tecnica del lavoro da farsi. Generalmente non si pretende che ad esso dedichino tutto il loro tempo; ma si suppone che contribuiscano con larghe cognizioni generali e con sano criterio a risolvere i problemi maggiori della direzione dell'azienda, ed allo stesso tempo ad assicurare che coloro cui è affidata la gestione della società eseguiscono tutto il loro còmpito (1). A questi ed ai loro assistenti è lasciata gran parte del còmpito di organizzazione dell'azienda e tutto il lavoro di soprintendenza; ma non si esige da essi che vi portino capitale alcuno: e si suppone che vengano promossi dai gradi inferiori a quelli più elevati secondo lo zelo e l'abilità. Poichè le società per azioni del Regno Unito hanno un reddito complessivo di 100.000.000 di sterline e compiono una decima parte del lavoro economico che viene eseguito in tutto il paese, esse offrono ampia opportunità agli uomini dotati di naturale talento per la gestione degli affari, i quali non hanno ereditato nè capitale materiale nè una azienda avviata.

185. — Le società per azioni, continuazione. Le imprese governative. — Le società per azioni hanno grande elasticità e possono espandersi senza limiti quando il lavoro cui si sono dedicate offra un vasto campo;

---

(1) Bagehot si compiacque di sostenere (vedi, per esempio, *English Constitution*, Cap. III) che un Ministro di gabinetto trae spesso un certo vantaggio dalla mancanza di cognizioni tecniche sugli affari del suo Dicastero. Poichè egli può essere informato sulle questioni di dettaglio dal segretario permanente o da altri impiegati sottoposti alla sua autorità; e mentre non è probabile che egli contrapponga il proprio giudizio al loro nelle questioni in cui le loro cognizioni li mettono al di sopra di lui, il suo senso comune scevro da ogni pregiudizio può vincere a proposito le tradizioni burocratiche nelle maggiori questioni di politica pubblica; e similmente gli interessi di una Compagnia possono eventualmente esser talora meglio promossi da quei direttori che hanno la minor conoscenza tecnica dei dettagli dell'azienda.

Digitized by Google

ed esse vanno guadagnando terreno quasi in tutte le direzioni. Ma hanno una grande causa di debolezza nella mancanza di adeguata conoscenza dell'azienda da parte degli azionisti che se ne assumono i rischi principali. È vero che il capo di una grande ditta privata si sobbarca ai maggiori rischi dell'azienda, affidando ad altri molti particolari, ma la sua posizione è resa sicura dalla capacità che ha di formarsi un giudizio diretto sulla fedeltà e la discrezione con cui i suoi subordinati servono i suoi interessi. Se coloro ai quali ha affidato la compera o la vendita di merci per conto suo prendono commissioni da coloro con i quali trattano, egli è in grado di scoprire e di punire la frode. Se commettono favoritismi e mandano innanzi parenti ed amici proprî incapaci, ovvero se divengono essi stessi pigri ed ingannano, ed anche se non adempiono le promesse di eccezionale abilità che indussero il capo a dar loro la prima spinta, egli può scoprire quello che va male, e metter le cose a posto.

Ma in tutte queste questioni la gran massa degli azionisti di una società anonima, salvo pochi casi eccezionali, è quasi impotente, sebbene alcuni degli azionisti maggiori si adoperino spesso per scoprire l'andamento delle cose, e siano così in grado di esercitare un controllo saggio ed efficace sulla gestione generale dell'azienda. Una prova efficace dello sviluppo avvenuto nei tempi recenti di uno spirito di onestà e di rettitudine nelle cose commerciali, è il fatto che i principali impiegati delle grandi società pubbliche si lasciano sedurre tanto di rado dalle molte tentazioni alla frode che si presentano sul loro cammino. Se essi mostrassero una brama di avvalersi delle occasioni di agire in malo modo, simile a quella di cui si legge nella storia commerciale dei primordi della civiltà, gli abusi della fiducia posta in loro sarebbero stati su sì larga scala, da impedire lo sviluppo di questa forma democratica di intrapresa. V'è ogni ragione di sperare che il progresso della moralità commerciale continuerà, aiutato in avvenire, come fu in passato, da una diminuzione della segretezza commerciale e da una maggiore pubblicità in tutte le forme; e così le forme collettive e democratiche della gestione delle aziende possono essere in grado di estendersi in modo sicuro in molte direzioni, in cui fino ad ora non ebbero buon successo, e possono superare di gran lunga i grandi servizi che già rendono aprendo una larga carriera a coloro che non hanno vantaggi di nascita.

Lo stesso si può dire delle imprese governative centrali o locali: anch'esse possono avere un grande avvenire innanzi a sè, ma fino ai nostri giorni il contribuente, che in ultima analisi assume i rischi, non riesce generalmente ad esercitare efficace controllo sopra gli affari nè ad ottenere con sicurezza impiegati che attendano al loro còmpito con l'energia e con l'iniziativa che si vedono negli stabilimenti privati. Il problema delle imprese governative involge tuttavia parecchie questioni complesse che non possiamo qui indagare.

186. — Le società cooperative. La partecipazione ai profitti. — Il sistema della cooperazione mira ad evitare i mali inerenti a questi due

Digitized by Google

metodi di direzione delle intraprese. Nella forma ideale della Società Cooperativa, in cui molti sperano ancora di tutto cuore, ma che finora fu poco realizzata in pratica, alcuni, ovvero tutti gli azionisti che assumono i rischi dell'azienda sono essi medesimi da quella impiegati. Gli impiegati, contribuiscano essi o no al capitale materiale dell'azienda, partecipano ai profitti, ed hanno una certa facoltà di voto nelle assemblee generali in cui vengono tracciate le linee generali della gestione dell'azienda, e vengono indicate le persone che debbono esercitare in pratica tale gestione. Essi sono così gli imprenditori ed i padroni dei proprî direttori e sorveglianti; essi hanno mezzi abbastanza buoni per giudicare se il lavoro più elevato di organizzazione dell'azienda viene condotto con onestà ed efficacia, ed hanno le migliori occasioni possibili per scoprire il rilassamento e l'incapacità nei particolari dell'amministrazione. Ed infine essi rendono superflua una parte del lavoro minore di sorveglianza che si richiede in altri stabilimenti; poichè il loro proprio interesse pecuniario e l'orgoglio che pongono nel buon successo dell'azienda rendono ognun d'essi avverso a qualsiasi inganno sul lavoro, sia da parte propria, sia da parte degli altri.

Disgraziatamente, però, il sistema ha gravissime difficoltà sue proprie. Poichè, data la natura umana quale è, gli impiegati stessi non sempre sono i migliori padroni possibili dei proprî preposti e direttori; le gelosie e l'intolleranza dei rimproveri possono agire come sabbia che, mescolata coll'olio, sia entrata nei congegni di una macchina grande e complicata. Siccome il lavoro più difficile della direzione delle aziende è generalmente quello che meno si mostra al di fuori, può accadere che quelli che compiono il lavoro manuale non valutino al giusto l'intensità dello sforzo mentale implicato nel lavoro più elevato di organizzazione dell'azienda, e si dolgano del fatto che tal lavoro viene pagato quasi quanto potrebbe guadagnare in altre intraprese. Ed infatti i direttori delle Società Cooperative hanno di rado la prontezza, la capacità inventiva, la pronta versatilità di cui sono dotati i più abili tra quegli uomini che furono selezionati dalla lotta per l'esistenza, e furono educati dalla responsabilità perfettamente libera e sciolta delle aziende private. Per queste ragioni, in parte, il sistema cooperativo rare volte è stato applicato nella sua interezza; e l'applicazione parziale che ne è stata fatta non ha raggiunto ancora un successo molto grande se non nella vendita al minuto delle merci consumate dagli operai. Ma negli ultimi anni sono apparsi segni più lieti del felice esito di società produttive di buona fede, o « compartecipazioni ».

Infatti quegli operai la cui indole è spiccatamente individualista, e la cui mente è concentrata quasi del tutto nei loro affari troveranno forse sempre la via più veloce e più piacevole per giungere al successo materiale cominciando come piccoli *imprenditori* indipendenti, od elevandosi per entro una ditta privata od una società pubblica. Ma la cooperazione ha un'attrattiva speciale per quelli che sono dotati di temperamenti in cui prevale l'elemento sociale, e che desiderano di non separarsi dai vecchi camerati, ma di lavorare tra essi come capi. Le aspirazioni della cooperazione

Digitized by Google

possono essere in certi rispetti più elevate di quanto non ne sia la pratica; ma senza dubbio essa poggia in gran parte su cause etiche. Il vero cooperatore congiunge un'acuta intelligenza negli affari con uno spirito pieno di fede ardente; ed alcune società cooperative furono egregiamente servite da uomini di gran genio sì dal lato intellettuale che dal lato morale, uomini che, per la fede cooperativa che li animava, hanno lavorato con grande abilità ed energia e con perfetta rettitudine, paghi ognora d'una retribuzione inferiore a quella che avrebbero potuto ricevere come gerenti di un'azienda o per proprio conto, o per una ditta privata. Uomini di questo stampo sono più comuni tra gli impiegati delle società cooperative che in altre occupazioni; e sebbene essi non siano nemmen quivi assai comuni, nondimeno si può sperare che la diffusione di una miglior conoscenza dei principî veri della cooperazione e l'aumentare dell'educazione generale preparino quotidianamente un numero maggiore di cooperatori ai problemi assai complicati della gestione delle aziende.

Frattanto si vanno sperimentando molte applicazioni parziali del principio cooperativo in varie condizioni, ciascuna delle quali presenta un nuovo aspetto della direzione delle intraprese. Così, nel sistema di partecipazione ai profitti, una ditta privata, mentre mantiene libera da ogni pastoia la gestione della propria azienda, paga alle persone che impiega tutto il saggio corrente di salari, sia a tempo, sia a cottimo, ed acconsente inoltre di ripartire tra essi una certa parte dei profitti eventualmente ottenuti al di sopra di un certo *minimum* stabilito; poichè si spera che la ditta troverà un vantaggio materiale non meno che morale nella diminuzione di contrasto tra padroni e impiegati, nella maggiore inclinazione degli operai a fare in più alcune piccole cose che possono riuscire di grande utilità alla ditta, ed infine nell'attirare a sè operai dotati di abilità e capacità superiori alla media. Nel sistema di partecipazione ai profitti ed alle perdite, una piccola parte dei salari correnti degli impiegati e degli operai viene trattenuta come contribuzione ad ogni perdita che si possa verificare nell'esercizio annuale, mentre invece essi ricevono una parte più che proporzionale dei profitti in un anno cattivo. Un altro sistema parzialmente cooperativo è quello di alcuni cotonifici di Oldham: in realtà sono società per azioni, ma tra gli azionisti vi sono molti operai muniti di una conoscenza speciale dell'industria, sebbene spesso preferiscano di non essere impiegati nella fabbrica di cui sono in parte padroni. Ed un altro sistema è quello degli stabilimenti di produzione posseduti dai Magazzini Cooperativi per mezzo dei loro agenti, le Società cooperative di vendita all'ingrosso. Nella Cooperativa di vendita scozzese (*Scotch Wholesale*) gli operai, come tali, hanno una certa parte nella gestione e nei profitti, ciò che non avviene nella Cooperativa inglese (*English Wholesale*).

Più oltre dovremo studiare più dettagliatamente tutte le varie forme cooperative e semicooperative di intraprese, ed indagare le cause della loro riuscita o del loro insuccesso nelle diverse classi di aziende, all'ingrosso od al minuto, agricole, industriali e commerciali. Ma adesso non dobbiamo

Digitized by Google

proseguir quest'indagine più oltre. Abbiamo detto abbastanza per dimostrare che il mondo comincia appena ora ad esser pronto al lavoro più elevato del movimento cooperativo; e che si può quindi a ragione sperare che le sue diverse forme ottengano in avvenire un successo maggiore che in passato, ed offrano agli operai eccellenti occasioni di esercitarsi nel lavoro di gestione, di guadagnarsi la fiducia e la confidenza degli altri, e di innalzarsi gradatamente a posti in cui le loro attitudini per gli affari trovino campo di spiegarsi.

187. — Le opportunità che ha l'operaio di innalzarsi. Egli è meno ostacolato di quanto sembri a prima vista dalla mancanza di capitale, poichè il fondo per i prestiti va rapidamente crescendo. Ma sta contro di lui la complessità sempre maggiore degli affari. — Parlando delle difficoltà che contrastano ad un operaio l'ascensione a posti ov'egli possa trarre pieno profitto dalle sue attitudini agli affari, si suole insistere principalmente sulla mancanza di capitale; ma non sempre questa è la difficoltà maggiore. Per esempio, le società cooperative di consumo hanno accumulato un grosso capitale su cui trovano molto difficile ottenere un buon saggio di interesse, e che sarebbero liete di prestare a qualunque gruppo di operai mostrasse di avere capacità di affrontare i difficili problemi degli affari. I cooperatori che posseggono innanzi tutto un grado elevato di capacità ed onestà negli affari, ed in secondo luogo il « capitale personale » di una grande riputazione tra i loro compagni in causa di queste qualità, non troveranno alcuna difficoltà ad avere a propria disposizione capitale materiale bastante ad una impresa considerevole; la difficoltà reale sta nel convincere un numero sufficiente delle persone tra cui vivono, che essi posseggono queste rare qualità. E questo caso non è molto diverso da quello di un individuo qualsiasi che si argomenta di ottenere dalle fonti ordinarie il prestito del capitale occorrente per avviarlo negli affari.

È vero che in quasi tutte le imprese aumenta sempre la quantità del capitale necessario per far bene i primi passi, ma v'è un aumento ancor più rapido della quantità del capitale posseduto da persone che non hanno bisogno di adoperarlo esse stesso, e sono così desiderose di prestarlo, da accettare un saggio d'interesse sempre minore. Molta parte di questo capitale passa nelle mani di banchieri e di altri, persone di intelletto acuto e di instancabile energia; persone che non hanno pregiudizî di classe e non curano affatto le distinzioni sociali, e che presterebbero prontamente quel capitale a qualunque persona della cui abilità per gli affari e della cui onestà fossero convinte. A tacere del credito che si può ottenere in parecchie imprese da coloro che provvedono il materiale greggio necessario o le merci, le occasioni di trarre a prestito direttamente il danaro sono ora così grandi che un aumento della quantità del capitale necessario per i primi passi in un'impresa non forma ostacolo troppo serio a chi abbia già vinto la prima difficoltà di guadagnarsi la stima di persona capace di adoperarlo bene.

Ma forse un impedimento maggiore, sebbene meno visibile, all'elevarsi dell'operaio è la complicazione sempre crescente delle imprese. Il capo

Digitized by Google

di una azienda ora deve pensare a molte cose, delle quali nei tempi andati non soleva occuparsi; e questa appunto è la specie di difficoltà per cui il tirocinio negli stabilimenti offre la minor preparazione. Contro di essa va posto il rapido miglioramento dell'istruzione dell'operaio non soltanto nella scuola, ma, ciò che più importa, anche dopo, per mezzo dei giornali, e per l'opera di Società cooperative, di *trades-unions* ed in altri modi.

Circa tre quarti di tutta la popolazione dell'Inghilterra appartengono alla classe dei salariati; e, ad ogni modo, quando sono ben nutrite, bene alloggiate e bene istruite, queste persone hanno la loro buona parte di quella forza nervosa che costituisce il materiale greggio della abilità negli affari. Senza uscire dalla propria strada, esse si contendono tutte, consapevolmente od inconsapevolmente, i posti di comando negli affari. L'operaio ordinario, se dimostra abilità, diventa generalmente capo operaio; e da questo grado può elevarsi a quello di direttore e può esser preso in società dal suo padrone; oppure, se ha fatto qualche risparmio, può aprire uno di quei piccoli negozî che possono ancora sostenersi in un quartiere operaio, fornendolo di merci principalmente a credito e lasciando la moglie ad attendervi il giorno, dedicandovi lui le proprie serate. In questi od in altri modi egli può accrescere il proprio capitale fin che potrà impiantare un piccolo opificio o una piccola fabbrica. Una volta che abbia ben cominciato, troverà le banche pronte a fargli largo credito. È necessario ch'egli abbia tempo, e, siccome non è probabile che s'avvii agli affari se non intorno alla metà della propria esistenza, così deve avere una vita forte e lunga; ma se possiede ciò, ed ha anche « pazienza, ingegno e fortuna » è sicurissimo di giungere prima di morire ad avere un grande capitale a propria disposizione (1). In una fabbrica quelli che lavorano con le proprie mani hanno migliori opportunità di elevarsi a posti di comando che non i contabili e molti altri ai quali la tradizione sociale ha assegnato un posto superiore. Ma nel commercio le cose vanno altrimenti; il lavoro manuale che c'è da fare generalmente non ha carattere istruttivo,

(1) I Tedeschi dicono che il successo negli affari richiede « Geld, Geduld, Genio und Glück » (danaro, pazienza, genio e fortuna). Le probabilità che ha un operaio di innalzarsi variano alquanto coll' indole del lavoro, essendo massima in quelle industrie in cui conta assai una scrupolosa attenzione nei dettagli, ed ha minore importanza una larga conoscenza sia della scienza sia dei movimenti mondiali della speculazione. Così, per esempio, « l'economia e la conoscenza di dettagli pratici sono gli elementi più importanti del successo nel lavoro ordinario nell'industria delle stoviglie »; e per conseguenza la maggior parte di quelli che hanno fatto in essa buona prova « si è innalzata dal basso, al pari di Josiah Wedgwood » (vedi la deposizione del signor G. Wedgwood dinanzi alla Commissione per l'istruzione tecnica); ed una affermazione simile si potrebbe fare riguardo a parecchie industrie di Sheffield. Ma alcune categorie operaie sviluppano una grande capacità di assumersi i rischi della speculazione; e se la conoscenza dei fatti dai quali deve esser guidata la speculazione felice giunge alla loro portata, essi si spingeranno innanzi in mezzo a concorrenti che hanno preso le mosse da un punto più elevato. Alcuni dei più fortunati commercianti all'ingrosso in merci che facilmente deperiscono, quali i pesci e le frutta, cominciarono come portatori nei mercati.

Digitized by Google

mentre l'esperienza dell'ufficio è adatta a preparare un uomo a dirigere una azienda commerciale meglio che una azienda industriale.

V'è dunque in complesso un largo movimento dal basso in alto. Forse non tante persone come per lo addietro si eleveranno subito dalla posizione di operai a quella di padroni; ma v'è un numero maggiore di persone che si spingono abbastanza avanti per dare ai figli buona probabilità di raggiungere le posizioni più elevate. Non così spesso l'ascensione si compie tutta in una generazione: più spesso si effettuerà in due; ma il complesso del movimento in avanti è probabilmente maggiore che mai. E si può notare di passaggio che, per la società presa nel suo complesso, è meglio che il movimento venga distribuito in due generazioni. Gli operai che agli inizî di questo secolo si elevarono in sì gran numero e divennero imprenditori, raramente erano adatti alle posizioni di comando; furono troppo spesso duri e tiranni, perdettero la padronanza di sè, e non furono nè veramente nobili nè veramente felici; mentre i figli loro furono spesso altezzosi, stravaganti, licenziosi, e sperperarono la ricchezza in divertimenti bassi e volgari, pieni dei peggiori difetti della antica aristocrazia, senza averne le virtù. Il capo operaio od il sovraintendente che deve ancora obbedire non meno che comandare, ma che si va elevando e vede che i figli hanno probabilità di elevarsi ancora è in certo modo da invidiare più del piccolo padrone. Il suo successo è meno vistoso, ma la sua opera è spesso più elevata ed ha pel mondo più importanza, mentre l'indole sua è più gentile, più raffinata e non meno forte. I suoi figli sono bene allevati, e se divengono ricchi, è probabile che facciano buon uso della loro ricchezza.

188. — Un abile uomo d'affari accresce rapidamente il capitale di cui dispone; ed uno che non sia abile perde generalmente tanto più presto il suo capitale, quanto maggiore è l'azienda. Queste due forze tendono ad adeguare il capitale all'abilità occorrente per adoperarlo bene. L'abilità di disporre del capitale ha un prezzo di offerta ben determinato in un paese come l'Inghilterra. — Un uomo di grande abilità, una volta a capo di una grande azienda indipendente, per qualunque via sia pervenuto a tal grado, potrà dare presto, con un po' di fortuna, prova tale della propria capacità a trarre buon profitto dal suo capitale, da poter tôrre a prestito in un modo od in un altro qualunque quantità di capitale gli occorra. Facendo buoni profitti, egli aumenta il proprio capitale, e questo maggior capitale di sua proprietà è una garanzia materiale per prestiti ulteriori; mentre il fatto che egli se lo è costituito da sè, tende a rendere coloro che prestano meno insistenti per avere garanzie assolute sui prestiti che fanno. Naturalmente la fortuna conta molto negli affari; ad un uomo abilissimo può capitare che le cose gli vadan male; il fatto che egli subisce delle perdite può diminuirgli la possibilità di aver danaro a prestito. Se egli opera in parte con capitale preso a prestito, ciò può indurre coloro che glielo hanno dato a rifiutarsi di rinnovare il prestito, e può far sì che egli soccomba ad una disgrazia che

Digitized by Google

sarebbe stata un'avversità passeggera se egli avesse adoperato capitale proprio (1): e lottando per salire egli può avere una vita agitata piena di grandi ansietà ed anche di disgrazie. Ma egli può mostrare la sua abilità nella avversità non meno che nella fortuna; l'umana natura è ardimentosa; ed è noto che gli uomini sono assai disposti a dare a prestito il capitale a coloro che hanno superato disastri commerciali, senza perdere la riputazione per gli affari. Così, non ostante le vicissitudini, l'uomo d'affari che sia abile trova generalmente che a lungo andare il capitale di cui dispone cresce in proporzione alla sua abilità.

Frattanto, come abbiamo veduto, chi, avendo poca abilità, tiene a propria disposizione un gran capitale, lo perde rapidamente, può esser forse uno che avrebbe potuto dirigere o avrebbe diretto bene una piccola azienda, e l'avrebbe lasciata più forte di come l'avrebbe trovata; ma se egli non ha ingegno da trattare i grandi problemi, quanto maggiore è l'azienda, tanto più rapidamente la manderà in rovina. Poichè, di regola, una grande azienda può essere mantenuta in vita solo in base a contrattazioni che, dopo aver provveduto ai rischi ordinarî, non lascino che una piccolissima percentuale di guadagno. Un piccolo profitto su di una grande massa di prodotto che si rinnova in fretta darà un grosso reddito ad uomini abili; ed in quelle intraprese che sono di natura tale da dar campo all'impiego di grandissimi capitali, la concorrenza riduce generalmente ad una misura molto tenue il saggio dei profitti su ogni ciclo di produzione. Un commerciante di un villaggio può trarre sulla produzione il cinque per cento di meno dei profitti del suo rivale più abile e nondimeno tenersi ancora a galla. Ma in quelle aziende industriali e commerciali in cui è rapido il rendimento ed il lavoro è semplice e uniforme, i profitti complessivi su ogni ciclo di produzione sono sovente così piccoli, che una persona la quale rimanga dietro ai suoi rivali anche per una piccola percentuale, perde una grossa somma per ogni esercizio; mentre in quelle grandi aziende che compiono un lavoro difficile e punto uniforme ed offrono profitti elevati per ogni ciclo di produzione, quando la direzione sia realmente abile, non vi possono essere affatto profitti per chiunque tenti il lavoro munito soltanto di ordinaria abilità.

Questi due gruppi forze, l'uno dei quali accresce il capitale a disposizione delle persone abili, e l'altro distrugge il capitale che si trova nelle mani di uomini più deboli, producono questo risultato, che v'è corrispondenza, assai più stretta di quanto sembri a prima vista, tra l'abilità degli uomini d'affari e la grandezza delle aziende. E quando a questo

(1) Il pericolo di non poter rinnovare i prestiti, proprio quando più ve n'è bisogno, lo mette, a confronto di quelli che adoperano soltanto capitale proprio, in uno svantaggio assai maggiore di quello rappresentato dal semplice interesse dei prestiti. E quando verremo a quella parte della teoria della distribuzione che tratta dei guadagni della direzione, troveremo che per questo motivo, tra gli altri, i profitti sono qualcosa di più dell'interesse aggiunto ai salari netti della direzione, cioè a quella rimunerazione che va veramente assegnata alla abilità degli uomini d'affari.

Digitized by Google

fatto aggiungiamo le molte vie che già esaminammo, per le quali un uomo di grande abilità naturale può farsi avanti in qualche ditta privata od in qualche compagnia pubblica, possiamo concludere che dovunque si lavora su larga scala in un paese quale l'Inghilterra, è omai certo che l'abilità ed il capitale necessari a tale effetto si presenteranno prontamente.

Inoltre, allo stesso modo che la destrezza e l'abilità industriale vanno dipendendo ogni dì più dalle doti generali di criterio, prontezza, ricchezza di risorse, attenzione e tenacia di propositi (doti che non sono speciali a qualche industria solamente, ma più o meno utili in tutte), così è pure riguardo all'abilità negli affari. L'abilità negli affari infatti è costituita più da queste qualità generali e non specializzate, che non siano la destrezza e l'abilità industriale nei gradi inferiori; e quanto più elevato è il grado dell'abilità, tanto più varie sono le applicazioni che se ne possono fare.

Siccome, dunque, l'abilità negli affari, che abbia capitale a propria disposizione, si muove con grande facilità, in senso orizzontale, da una industria che ne ha ad esuberanza ad una industria che le offre buoni sbocchi, e siccome si muove anche con grande facilità in senso verticale, potendo gli uomini più abili elevarsi a posizioni di comando nella propria industria, vediamo, anche in questo primo stadio dell'indagine nostra, qualche buona ragione per credere che nell'Inghilterra moderna, l'offerta dell'abilità per gli affari provvista di capitale si adatti, per regola generale, alla domanda, ed ha così un prezzo di offerta ben definito.

Infine possiamo considerare questo prezzo di offerta dell'abilità per gli affari provvista di capitale, come composto di tre elementi. Il primo è il prezzo d'offerta del capitale; il secondo è il prezzo di offerta della abilità e dell'energia negli affari; ed il terzo è il prezzo di offerta di quella organizzazione per cui l'abilità conveniente ed il capitale necessario vengono congiunti. Denominammo « interesse » il prezzo del primo di questi tre elementi; il prezzo del secondo, preso in sè, possiamo chiamarlo « Guadagno *Netto* della Direzione », e quello del secondo e del terzo insieme congiunti, « Guadagno *Lordo* della Direzione ».

Digitized by Google

CAPITOLO XIII.

Conclusione. Le tendenze verso il reddito crescente e verso il reddito decrescente.

SOMMARIO. — 189. Sommario degli ultimi capitoli di questo Libro. — 190. Il costo di produzione si dovrebbe considerare in rapporto ad una *Azienda Rappresentativa* che abbia una possibilità normale di introdurre le economie interne ed esterne proprie di una data massa complessiva di produzione. Le leggi del reddito costante e del reddito crescente. — 191. Un aumento della popolazione è accompagnato generalmente da un aumento più che proporzionale della produttività collettiva

189. — Sommario degli ultimi capitoli di questo Libro. — Nel principio di questo Libro vedemmo come alla lunga il reddito addizionale di prodotto greggio che la natura concede ad un aumento dell'applicazione del capitale e del lavoro, a parità di condizioni, tenda a lungo andare a diminuire. Nel resto del Libro, e specialmente negli ultimi quattro capitoli, abbiamo considerato il rovescio della medaglia ed abbiamo veduto come la capacità di lavoro produttivo dell'uomo aumenti colla massa del lavoro che egli compie. Considerando prima le cause che regolano l'offerta del lavoro, vedemmo come ogni aumento del vigore fisico, mentale e morale di un popolo, renda più probabile, a parità di condizioni, che esso tiri su gran numero di figli vigorosi. Passando poi allo sviluppo della ricchezza, osservammo come ogni aumento di essa tenda per varie vie a rendere più facile di prima ogni ulteriore aumento. Ed infine vedemmo come ogni aumento della ricchezza ed ogni aumento della quantità e dell'intelligenza della popolazione accrescano la facilità di ottenere un'organizzazione industriale altamente sviluppata, la quale alla sua volta accresce di molto la produttività collettiva del capitale e del lavoro.

Considerando più da vicino le economie derivanti da un aumento della scala di produzione in qualunque genere di merci, le trovammo ripartite in due classi: nell'una son quelle economie che dipendono dallo sviluppo generale dell'industria, nell'altra quelle che dipendono dalle risorse delle singole aziende che ad essa si sono dedicate, e dall'efficacia della loro gestione; troviamo cioè ripartite queste economie in *esterne* ed *interne*.

Vedemmo come queste ultime siano soggette a fluttuazioni continue, per ciò che riguarda una azienda speciale. Un uomo abile, assistito forse da qualche colpo di fortuna, pone salde fondamenta nell'industria, lavora con intensità e vive parcamente; il capitale suo cresce presto, ed ancora più rapidamente cresce il credito che lo pone in grado di farsi prestare capitali maggiori; raccoglie intorno a sè subordinati pieni di uno zelo e di una abilità più che comuni; crescendo l'azienda, anche essi si elevano con lui, in lui hanno fiducia, ed egli l'ha in loro; ciascuno si dedica con energia a quel lavoro al quale è particolarmente adatto; per modo che non si spreca alcuna attitudine elevata in un lavoro troppo facile, nè si affida a mani inette un lavoro difficile. Corrispondente a questa economia continua-

Digitized by Google

mente crescente di abilità, lo sviluppo dell'azienda di quell'uomo apporta consimili economie di macchine e d'impianti specializzati d'ogni genere; ogni processo perfezionato viene presto adottato, e messo a base di successivi perfezionamenti; il successo apporta credito, ed il credito a sua volta apporta successo, mentre entrambi concorrono insieme a mantenere i vecchi clienti ed a procurarne dei nuovi; l'incremento degli affari offre grandi vantaggi nelle compere; ogni singola merce fa richiamo a tutte le altre, e diminuisce per tal modo la difficoltà di esitarle. L'aumento delle proporzioni dell'azienda accresce rapidamente i vantaggi di quell'uomo sopra i concorrenti e diminuisce il prezzo a cui egli può permettersi di vendere. E questo processo può continuare sin che l'intraprendenza, e l'energia, e la forza inventiva ed organizzatrice si mantengono in lui vigorose e fresche, e finchè i rischi inseparabili dagli affari non gli fanno subire perdite eccezionali; e se l'azienda potesse durare un centinaio d'anni, egli ed una o due altre persone del suo stampo si dividerebbero tra di loro tutto quel ramo d'industria cui l'azienda è dedicata. L'ingenza della produzione permetterebbe loro grandi economie; e, supposto che essi si facessero concorrenza tra loro con tutte le forze, il pubblico trarrebbe i vantaggi principali di queste economie, ed il prezzo della merce scenderebbe di molto.

Ma qui possiamo trarre un ammaestramento dagli arboscelli delle foreste che crescono e si innalzano in mezzo all'ombra malefica dei più vecchi rivali. Molti soccombono nel cammino, pochi soli sopravvivono; ma questi pochi divengono ogni anno più forti, ottengono sempre maggior quantità di luce e di aria via via che si elevano, ed infine sovrastano sopra le piante vicine, e pare che debban crescere sempre, e diventar ognor più forti. Ma così non accade. Potrà avvenire che un albero mantenga il pieno vigore e cresca in misura più d'un altro, ma presto o tardi l'età farà sentire su tutti i suoi effetti; le piante maggiori, sebbene godano più aria e più luce delle rivali, tuttavia perdono gradatamente vitalità; e l'un dopo l'altro cedono il posto ad altri alberi i quali, sebbene abbiano meno forza materiale, hanno dalla loro il vigore della gioventù.

E come dello sviluppo degli alberi così avviene dello sviluppo delle aziende. Come ciascun genere di albero ha la sua vita normale, in cui raggiunge la normale sua altezza, così la durata della vita in cui è verosimile che un'azienda di qualunque specie raggiunga il suo pieno vigore è limitata dalle leggi della natura congiunte con le circostanze di tempo e luogo, e dal carattere e dal grado di sviluppo dell'industria speciale a cui appartiene.

Le leggi naturali premono su di essa limitando la durata della vita dei primi fondatori, e ancor più la parte della vita in cui le facoltà loro mantengono il pieno vigore. E così, dopo un certo tempo, la direzione dell'azienda cade nelle mani di persone dotate di minore energia e di minor genio creativo, se non meno interessate alla prosperità sua. Essa forse decade assolutamente, oppure può venir condotta innanzi con più

Digitized by Google

o meno saggezza ed abilità da una Società pubblica. In tal caso può conservare i vantaggi della divisione del lavoro e di abilità e macchine specializzate; può anzi accrescerli mediante un aumento ulteriore di capitale, e, in condizioni favorevoli, può ottenere una posizione duratura ed elevata nell'opera della produzione. Ma è quasi certo che perderà molta elasticità e molta forza progressiva; nella concorrenza con le aziende rivali più giovani e più modeste, i vantaggi non sono più esclusivamente dalla sua, e, a meno che si trovi nell'industria dei trasporti, nelle banche od in altre industrie eccezionali (sulle quali sarà necessaria una discussione separata), essa non può più ottenere da ogni aumento nella scala della produzione i mezzi per ridurre in modo considerevole il prezzo a cui vende le sue merci o presta la sua opera.

Il crescere e il decadere delle energie di una grande azienda raramente seguono due volte lo stesso preciso cammino anche nella medesima industria; e variano col variar degli incidenti della vita e della fortuna, delle amicizie personali e delle relazioni d'affari e famigliari degli individui interessati; ma variano anche molto da industria ad industria. Così, per esempio, nessuna azienda privata assai grande è mai apparsa nella agricoltura, mentre nelle banche, nelle assicurazioni, nei servizî di informazioni e di trasporti marittimi o terrestri, alle piccole aziende tutt'ora sussistenti torna sempre più difficile di sostenersi. Non v'è alcuna legge di applicazione universale; ma sembra che la lotta tra la forza ben salda di forti ditte con grandi capitali da un lato, e la pronta originalità d'invenzione, l'energia, l'agilità di movimento e la trasformabilità propria delle loro piccole rivali dall'altro lato, inclinino nella gran maggioranza dei casi alla vittoria delle prime. Possiamo concludere che, come regola generale, con alcune eccezioni, importanti, però, un aumento del volume totale di qualunque ramo della produzione tende ad accrescere la grandezza media delle aziende ad esso dedicate.

Quando perciò consideriamo i risultati generali, che l'aumento della ricchezza e della popolazione esercitano sulle economie nella produzione, il carattere generale delle nostre conclusioni non è molto influenzato dal fatto che molte di queste economie dipendono direttamente dalle proporzioni assunte dalle singole aziende occupate nella produzione e che in quasi tutte le industrie v'è un sorgere ed un decadere continuo di grandi aziende, perchè vi sono sempre alcune industrie in movimento di ascesa ed altre in movimento di discesa. Poichè in tempi di prosperità media la decadenza da una parte è certo più che compensata da un progresso in altra parte.

Frattanto un aumento della scala complessiva della produzione accresce naturalmente quelle economie che non dipendono direttamente dalla grandezza delle singole aziende. Le più importanti di queste economie risultano dallo sviluppo d'industrie correlative che si assistono a vicenda; esse si trovano forse concentrate nella stessa località, ma, comunque, si valgono delle facilità moderne di comunicazione offerte dalle ferrovie, dal·

Digitized by Google

telegrafo e dalla stampa. Le economie provenienti da simili fonti, e accessibili ad ogni ramo della produzione, non dipendono esclusivamente dallo sviluppo di questo ramo, ma certo crescono rapidamente ed incessantemente insieme con questo sviluppo; e se invece esso decade, è certo che, se non in tutti i riguardi, almeno in alcuni anche le economie diminuiranno.

190. — Il costo di produzione si dovrebbe considerare in rapporto ad una « Azienda Rappresentativa » che abbia una possibilità normale di introdurre le economie interne ed esterne proprie di una data massa complessiva di produzione. Le leggi del reddito costante e del reddito crescente. — Questi risultati saranno di grande importanza quando verremo a discutere le cause che regolano il prezzo di offerta di una merce. Noi dovremo esaminare con cura il costo normale della produzione di una merce in rapporto ad una data massa complessiva di prodotto; ed a tal uopo dovremo studiare *le spese di un Produttore tipo* per quella massa complessiva. Da un lato, non dovremo scegliere qualche nuovo produttore da poco impegnato negli affari, il quale lavora in mezzo a molti svantaggi, e deve rassegnarsi per un certo tempo a profitti scarsi o nulli, e deve contentarsi di andar formando una clientela, e di andar facendo i primi passi verso la costituzione di una prospera azienda; nè, d'altra parte, dovremo scegliere una ditta la quale, grazie ad una abilità ed una fortuna durata un tempo eccezionalmente lungo, ha messo insieme una vasta azienda ed immense officine ben ordinate che le dànno una superiorità sopra quasi tutte le sue rivali. Ma la nostra azienda-tipo deve avere avuto una vita di discreta durata, ed una discreta prosperità, deve essere diretta con abilità normale, deve poter ottenere, in misura normale, le economie esterne ed interne proprie di quella massa complessiva di produzione, tenendo conto della classe delle merci prodotte, delle condizioni in cui vengono portate sul mercato, e dell'ambiente economico in genere.

L'argomento generale di questo Libro dimostra che un aumento della massa totale della produzione di una merce accrescerà in generale l'estensione, e quindi anche le economie interne, godute da questa azienda-tipo; e dimostra che tale aumento accrescerà sempre le economie esterne che quella azienda può conseguire, e le permetterà in tal guisa di produrre con dispendio di lavoro e di sacrifizio proporzionatamente minore di prima.

In altre parole, noi diciamo in generale che mentre la parte che la natura rappresenta nella produzione mostra tendenza al reddito decrescente, la parte rappresentata dall'uomo mostra tendenza al reddito crescente. La *legge del reddito crescente* si può enunciare così: Un aumento di capitale e di lavoro dà luogo generalmente ad una organizzazione migliore; e perciò in quelle industrie, che non sono impiegate nella produzione di materie greggie, tale aumento produce in genere un aumento più che proporzionale: ed inoltre questa organizzazione migliore tende a diminuire od anche a superare ogni maggiore resistenza che la Natura può opporre alla produzione di quantità maggiori di prodotto greggio. Se le azioni delle leggi del reddito crescente e del reddito decrescente si controbi-

Digitized by Google

lanciano tra di loro, abbiamo la *legge del reddito costante*, per la quale un aumento di prodotto viene ottenuto mediante un aumento esattamente proporzionale di lavoro e di sacrificio.

Sta in fatto che le due tendenze verso un reddito crescente e verso un reddito decrescente sono in contrasto continuo. Nella produzione del grano e della lana, per esempio, quest'ultima tendenza ha una preponderanza quasi esclusiva in una vecchia nazione che non goda libertà di importazione (1). Nella riduzione del grano in farina o della lana in coperte, un aumento della massa totale della produzione produce qualche nuova economia ma non molta. Poichè le industrie della macinazione del grano e della fabbricazione di coperte di lana sono esercitate già su sì larga scala che ogni nuova economia che esse possono ottenere è più probabilmente il risultato di nuove invenzioni che d'una organizzazione migliorata. Tuttavia, in un paese ove l'industria delle coperte di lana è sol poco sviluppata, le economie che derivano da un miglioramento nell'organizzazione possono essere importanti: ed allora può accadere che un aumento nella produzione totale delle coperte di lana produca nella difficoltà relativa della fabbricazione una diminuzione uguale all'aumento della difficoltà di produrre il materiale greggio. In tal caso le azioni delle leggi del reddito crescente e del reddito decrescente si neutralizzerebbero esattamente a vicenda: e le coperte di lana si conformerebbero alla legge del reddito costante. Ma nella maggior parte dei rami più delicati della manifattura, dove poco conta il costo del materiale greggio, e nella maggior parte delle industrie moderne dei trasporti, la legge del reddito crescente agisce quasi senza ostacoli.

Noi ci occuperemo lungamente dei particolari e delle limitazioni delle verità generali che abbiamo appena tracciato; ma prima di chiudere questo Libro possiamo fermarci un poco a considerare l'effetto loro sul problema della pressione che la popolazione esercita sui mezzi di sussistenza. Noi non siamo ancora in grado di trattare di ciò a fondo, ma, gettandovi un rapido sguardo, fin da ora trarremo qualche vantaggio.

191. — Un aumento della popolazione è accompagnato da un aumento più che proporzionale della produttività collettiva. — La discussione che abbiamo fatta del carattere e della organizzazione dell'industria presa come un tutto, tende a mostrare che un aumento della massa del lavoro determina in generale, a parità di condizioni, un aumento più che proporzionale della produttività totale di esso lavoro. Ma non dobbiamo dimenticare che le condizioni non possono essere identiche. L'aumento della popolazione può essere accompagnato dal prevalere più o meno generale di abitudini di vita malsane e snervanti nelle città troppo popolate. Ovvero, tale aumento può essere cominciato sotto cattivi auspicî, verificandosi prima che crescessero le risorse materiali del popolo, inducendolo a fare con mezzi imper-

(1) Per quanto riguarda la lotta di queste due tendenze nell'agricoltura cfr. Libro IV, Cap. III, § 119.

Digitized by Google

fetti una domanda eccessiva al terreno ed a provocare così la dura azione della legge del reddito decrescente per ciò che riguarda il prodotto greggio senza aver la capacità di attenuarne gli effetti; essendo cominciato così colla povertà, un aumento della popolazione può condurre alle conseguenze troppo frequenti di ingenerare quella debolezza di carattere che rende un popolo inetto a sviluppare una industria altamente organizzata.

Si può ammettere tutto questo ed anche di più; ma è sempre vero che la potenzialità collettiva di una popolazione, che abbia una data quantità media di forza e di energia individuali, può crescere più che in proporzione al numero dei componenti. Se questa popolazione può per qualche tempo sfuggire alla pressione della legge del reddito decrescente, importando a condizioni favorevoli gli alimenti ed altri prodotti greggi, se la ricchezza sua non viene consumata in grandi guerre e cresce almeno di pari passo col numero degli individui, e se questi evitano le abitudini di vita che li indebolirebbero, allora ogni aumento numerico è probabile sia accompagnato temporaneamente da un aumento più che proporzionale della potenzialità della popolazione di ottenere prodotti materiali.

Infatti questo aumento mette in grado gli individui di ottenere le molte e svariate economie dell'abilità e delle macchine specializzate, delle industrie localizzate e della produzione su larga scala; esso permette loro di ottenere più facili mezzi di comunicazione di ogni specie, mentre la loro stessa densità diminuisce il tempo e la fatica che si richiede in ogni specie di traffici tra loro, e dà loro nuove opportunità di ottenere piaceri sociali, ed i comodi ed i lussi della civiltà sotto ogni forma. È vero che contro questo vantaggio va messa la difficoltà crescente di trovare solitudine e quiete ed anche aria fresca. Questa deduzione è rilevante, ma nondimeno vi restano sempre dei vantaggi (1).

Tenendo conto del fatto che una densità crescente della popolazione arreca generalmente la possibilità di godere nuovi piaceri sociali, possiamo estendere un poco questa affermazione e dire: Un aumento della popolazione, accompagnato da pari aumento delle fonti materiali di piacere e degli aiuti offerti alla produzione, può condurre ad un aumento più che proporzionale del reddito totale di godimento d'ogni specie, purchè innanzi tutto, si possa ottenere senza grave difficoltà un'offerta adeguata di prodotto greggio, ed in secondo luogo non si verifichi un addensamento di popolazione tale che il vigore fisico e morale ne sia danneggiato per difetto di aria fresca e di luce, e di divertimenti sani ed allegri per la gioventù.

La ricchezza accumulata dalle nazioni civili va crescendo presentemente

(1) MILL, inglese, si abbandonò ad un entusiasmo non necessario parlando (*Political Economy*, Libro IV, Cap. VII, § 2) del piacere di girare solinghi in belle passeggiate; e molti scrittori americani danno fervide descrizioni della ricchezza crescente della vita umana, quando il colono solitario trova nuovi coloni che si raccolgono intorno a lui, e quando la remota colonia si trasforma in un villaggio, il villaggio in città, e la città in un grande centro (V. per esempio CAREY, *Principles of Social Science* e HENRY GEORGE, *Progress and Poverty*).

Digitized by Google

con maggiore rapidità della popolazione; e sebbene possa esser vero che la ricchezza relativa per ogni abitante crescerebbe un poco di più se la popolazione non aumentasse proprio così rapidamente, nondimeno in realtà un aumento della popolazione continuerà probabilmente ad essere accompagnato da un aumento più che proporzionale degli aiuti materiali alla produzione; ed in Inghilterra *al presente,* colla facilità con cui si possono ottenere abbondanti provviste di prodotti greggi, un aumento della popolazione è accompagnato da un aumento più che proporzionale dei mezzi di soddisfare umani bisogni, diversi da quelli di luce, di aria fresca, ecc. Gran parte di questo aumento devesi tuttavia attribuire non all'aumento della produttività industriale, ma all'aumento di ricchezza dal quale esso è accompagnato, e perciò non è detto che debba avvantaggiare coloro che non hanno alcuna parte di quella ricchezza. Ed inoltre, le provviste di prodotti greggi fatte all'estero dall'Inghilterra possono venir sempre frenate da variazioni dei regolamenti commerciali di altri paesi, e possono essere quasi assolutamente fermate da una grande guerra, mentre le spese navali e militari, che sarebbero necessarie per preservare bene il paese da questo rischio, diminuirebbero notevolmente i vantaggi che essa trae dall'azione della legge del reddito crescente.

Digitized by Google

LIBRO QUINTO

TEORIA DELL'EQUILIBRIO DELLA DOMANDA E DELL'OFFERTA

CAPITOLO I.

Dei mercati.

Sommario. — 192. Nozioni biologiche e meccaniche del bilanciamento di forze opposte. Oggetto di questo Libro. — 193. Definizione di mercato. — 194. Limitazioni del mercato riguardo allo *spazio*. Condizioni generali che influiscono sull'estensione del mercato d'una data cosa; possibilità di graduare le merci e mandare campioni; trasportabilità. — 195. Mercati altamente organizzati. — 196. Anche un mercato piccolo va spesso soggetto ad influenze indirette da grandi distanze. — 197. Limitazioni del mercato riguardo al tempo.

192. — Nozioni biologiche e meccaniche del bilanciamento di forze opposte. Oggetto di questo libro. — Un'intrapresa cresce e raggiunge gran forza e poi forse ristagna e decade. Nel punto dove la curva ascendente si tramuta in discendente c'è un bilanciamento od equilibrio della forza vitale e della forza che trae alla decadenza. L'ultima parte del libro IV è stata occupata principalmente da tal bilanciamento di forze nella vita e decadenza di un popolo o di un sistema industriale o commerciale. Arrivando agli stadî più elevati della nostra opera, avremo sempre più bisogno di concepire le forze economiche come somiglianti a quelle che fanno crescere un giovane in forza sino a che giunge al fiore dell'età; dopo di che va gradualmente diventando indolente e inattivo, finchè vien meno, per cedere luogo ad altra esistenza più vigorosa. Ma a preparar la via a questo studio avanzato ci occorre badare ad un bilanciamento di forze più semplice, che corrisponde piuttosto all'equilibrio meccanico di una pietra appesa ad una corda elastica, o di un certo numero di sfere che s'appoggino l'una all'altra nel cavo d'un bacino.

Scopo di questo Libro è di esaminare le condizioni generali dell'equilibrio della domanda e dell'offerta; si prenderanno esempi or da questa or da quella classe di problemi economici; ma nell'indirizzo generale del ragionamento ci asterremo da ogni ipotesi che appartenga in modo speciale ad una qualsiasi classe particolare di problemi.

Così lo scopo del Libro V non è descrittivo nè tratta costruttivamente problemi reali; esso mette a nudo l'ossatura teoretica della nostra nozione delle cause che regolano il valore, e così prepara la via alla costruzione che dovrà cominciare nel Libro seguente. Questo mira non tanto ad acquistar conoscenze quanto ad acquistar la facoltà di ottenere ed ordinare le cono-

Digitized by Google

scenze riguardo a due opposti gruppi di forze, quelle che stimolano l'uomo agli sforzi ed ai sacrifici economici, e quelle che ne lo distolgono.

Dobbiamo cominciare con un cenno breve e provvisorio dei mercati, perchè ci occorre per dare precisione alle idee in questo Libro e nei seguenti. Ma l'organizzazione dei mercati è intimamente connessa e come causa e come effetto con la moneta, il credito e il commercio estero: non possiamo perciò farne uno studio completo se non in un volume ulteriore, ove sarà considerata in rapporto con le fluttuazioni commerciali e industriali e con le coalizioni di produttori e di mercanti, di padroni e salariati.

193. — Definizione di mercato. — Naturalmente quando si parla del rapporto tra la domanda e l'offerta, bisogna riferirsi ai medesimi mercati.

« Gli economisti, come dice Cournot, col termine *mercato* non intendono significare un luogo particolare ove si comprino e si vendano merci, bensì un'intera regione ove compratori e venditori abbiano tra loro rapporti così liberi che i prezzi delle stesse merci tendano a raggiungere presto e senza difficoltà l'uguaglianza » (1). E Jevons dice: « In origine un mercato era una piazza pubblica in una città ove si trovavano esposte per la vendita derrate ed altri oggetti, ma poi la parola è stata generalizzata in guisa da designare ogni gruppo di persone che siano in intime relazioni di affari e negozino ampiamente in qualsiasi merce. Una grande città può contenere tanti mercati quanti sono i rami importanti di commercio che vi si esercitano, e questi mercati possono avere o non avere un luogo a parte. Il centro d'un mercato è la borsa, la fiera o l'asta pubblica, ove i mercanti sono d'accordo di radunarsi a trattare gli affari. A Londra la Borsa, i Mercati del grano, del carbon fossile, dello zucchero e tanti altri, hanno sede distinta; così pure l'hanno a Manchester i Mercati del cotone, dei cascami di cotone ed altri. Ma tale distinzione di località non è necessaria. I commercianti possono essere sparsi in una città, in una regione, e pur costituire un mercato purchè per mezzo di fiere o adunanze, con pubblicazioni di listini di prezzi, per mezzo della posta, o in qualsiasi altro modo siano tra loro in stretta comunicazione » (2).

Cosicchè il mercato che più s'avvicina alla perfezione è quello in cui il prezzo d'una stessa merce nello stesso tempo tende maggiormente ad essere uguale in tutte le sue parti. Naturalmente però se il mercato è ampio, bisogna tener conto delle spese per rimetter le merci ai varî acquirenti; si deve supporre che ognuno di questi, oltre al prezzo del mercato, paghi un'aggiunta speciale pel ricapito della merce (3).

---

(1) *Recherches sur les principes mathématiques de la théorie des Richesses*, Cap. IV (nella *Biblioteca dell' Economista*, Serie 3ª, vol. II). Vedi anche retro, Libro III, Cap. IV, § 95.

(2) *Theory of Political Economy* (*Ibid.*), Cap. IV.

(3) Così capita spesso di vedere il prezzo delle merci voluminose quotato come *free on board* (*f. o. b.*), cioè franco a bordo d'una nave qualsiasi in un certo porto; poi ogni compratore ha da calcolare per proprio conto la spesa per mandar le merci a destinazione.

Digitized by Google

194. — Limitazioni del mercato riguardo allo *Spazio*. Condizioni generali che influiscono sull'estensione del mercato d'una data cosa; possibilità di graduare le merci e mandare campioni; trasportabilità. — Quando si applicano in pratica i ragionamenti economici è spesso difficile conoscere sino a qual punto i movimenti della domanda e dell'offerta in un mercato subiscano l'influenza di quelli d'un altro. Va da sè che il telegrafo, la stampa e il vapore tendono generalmente ad estendere il campo d'azione e ad accrescere la forza di tali influenze. L'intero mondo occidentale può considerarsi, in certo senso, come un solo mercato per molte specie di valori di borsa, per i metalli preziosi e, in minori proporzioni, per la lana, il cotone e anche per il grano; tenendo naturalmente in dovuto conto le spese di trasporto in cui si possono comprendere i diritti imposti da certe dogane che le merci debbono attraversare. Poichè in tutti questi casi le spese di trasporto, compresi anche i diritti doganali, non bastano per impedire ai compratori di tutte le parti del mondo occidentale di farsi concorrenza tra loro per le stesse offerte.

Molte cause speciali possono allargare o restringere il mercato d'una data merce; ma quasi tutte le merci per cui v'è un mercato abbastanza ampio sono soggette a domanda universale e possono essere descritte facilmente e con esattezza. Così, per esempio, il cotone, il grano ed il ferro soddisfano bisogni urgenti e presso che universali. Queste merci possono essere agevolmente descritte e quindi comprate e vendute da persone distanti tra loro e distanti anche dalle merci stesse. Se occorre, si possono prender campioni che rappresentano fedelmente le merci, e queste possono anche essere graduate come si pratica attualmente riguardo ai cereali in America, da un'autorità indipendente; per modo che il compratore può star sicuro che ciò che egli compra sarà d'un dato tipo, benchè egli non abbia mai visto un campione della merce che acquista, e se anche l'avesse veduto non sarebbe stato in grado di farsene un giudizio (1).

I prodotti per cui v'è un mercato molto ampio devono anche esser tali da poter sostenere un lungo trasporto, devono essere alquanto durevoli e d'un valore considerevole in proporzione al loro volume. Di regola una cosa tanto voluminosa che il suo prezzo necessariamente salga molto se è trasportata assai lontana dal luogo ove è prodotta, deve avere un mercato ristretto. Così, per esempio, i mattoni comuni in pratica hanno un mercato confinato alle vicinanze delle fornaci in cui sono fatti: e sono poco atti a sopportare un lungo trasporto terrestre per andare in una regione che abbia forni proprî. Invece i mattoni di certi generi eccezionali hanno un mercato che si estende a gran parte dell'Inghilterra.

(1) Così gli amministratori d'un *elevator* (magazzino) pubblico o privato, nel ricevere grano da un agricoltore, lo dividono in differenti qualità e rilasciano all'agricoltore un certificato per tanti *bushels* di ogni qualità quanti egli ne ha consegnati. Il suo grano poi viene mescolato con quello d'altri agricoltori, i suoi certificati passano parecchie volte di mano in mano avanti di giungere ad un compratore che domandi la consegna effettiva del grano; e poco o nulla di quello che l'acquirente riceve viene dal podere dell'agricoltore che primo ha ricevuto il certificato.

Digitized by Google

195. — Mercati altamente organizzati. — Consideriamo più da presso i mercati di merci che soddisfano in modo eccezionale a queste condizioni d'essere domandate generalmente, di poter essere conosciute e di potersi trasportare convenientemente. Queste merci sono, come abbiamo detto, i valori di borsa e i metalli preziosi.

Ogni azione od obbligazione d'una società pubblica, od ogni titolo d'un governo ha lo stesso identico valore d'ogni altro titolo della stessa emissione; per un compratore è indifferente comprare l'uno o l'altro. Certi titoli, principalmente quelli di società minerarie, di navigazione o altre, relativamente piccole, richiedono conoscenza locale e non sono facilmente trattati se non nelle borse delle città di provincia immediatamente circonvicine. Ma per le azioni e le obbligazioni d'una grande ferrovia inglese, l'Inghilterra intiera costituisce un solo mercato. In tempi ordinari un negoziatore venderà, per esempio, azioni della *Midland Railway* anche senza averle, perchè sa che vengono sempre nel mercato ed è certo di poterne comperare.

Ma il caso più esauriente di tutti è quello dei titoli che si chiamano « internazionali » perchè sono in richiesta in tutte le parti del mondo. Essi sono le obbligazioni dei governi principali e delle compagnie pubbliche molto importanti come quelle del Canale di Suez e della *New York Central Railway*. Per i titoli di questo genere il telegrafo tiene i prezzi quasi esattamente allo stesso livello in tutte le borse del mondo. Se il prezzo di uno di essi sale a New York, o a Parigi, o a Londra, o a Berlino, il semplice annunzio di questo rialzo tende a causare un rialzo negli altri mercati; e se per qualche ragione tale rialzo è ritardato, è verosimile che tali titoli vengano posti in vendita, per ordine telegrafico degli altri mercati, nel mercato in cui sono quotati ad alto prezzo, mentre i negoziatori di questo mercato faranno telegraficamente acquisti negli altri mercati. Questo vender da una parte e comprare dall'altra rafforza la tendenza del prezzo a raggiungere lo stesso livello ovunque, e, a meno che qualche mercato non si trovi in condizioni anormali, questa tendenza diventa ben presto irresistibile.

In una borsa un negoziatore può anche avere la certezza di vendere ad un prezzo presso a poco uguale a quello a cui compera, ed è spesso disposto a comprare titoli di prim'ordine per un mezzo, un quarto, un ottavo, talora anche un sedicesimo per cento meno di quanto egli nel medesimo tempo offre per venderli. Se vi sono due titoli egualmente buoni, di cui uno appartenga ad una larga, l'altro ad una ristretta emissione di titoli fatta dallo stesso governo, di modo che l'uno venga continuamente sul mercato e l'altro solo di raro, gli speculatori, per questa sola ragione, pretenderanno un margine più largo tra il prezzo di vendita e il prezzo di compera più pel secondo titolo che pel primo (1). Ciò illustra bene la gran legge di cui avremo molto a parlare quando verremo a considerare l'influenza del com-

(1) Nel caso di azioni di compagnie molto piccole e poco conosciute, la differenza tra il prezzo a cui un negoziatore è disposto a comprarle e quello a cui venderà,

Digitized by Google

mercio estero sul progresso economico, la legge cioè, che quanto più è grande il mercato di una merce, tanto minori sono le fluttuazioni del prezzo di questa, e tanto minore è la percentuale che su ogni partita esigeranno per propria rimunerazione coloro che trafficano su essa.

Le borse sono pertanto il modello su cui si sono conformati e si conformano i mercati per il commercio di molti generi di prodotti che possono esser facilmente ed esattamente descritti, e che sono convenientemente trasportabili e generalmente domandati. Ma le merci materiali che posseggono queste qualità al più alto grado sono l'oro e l'argento. Per questa stessa ragione questi metalli sono stati scelti di comune consenso per servire da moneta e rappresentare il valore delle altre cose: il mercato mondiale per essi è organizzato nel più alto grado, e si troverà che offre molti sottili esempi dell'azione delle leggi che stiamo discutendo.

196. — Anche un mercato piccolo va spesso soggetto ad influenze indirette da grandi distanze. — All'estremo opposto dei valori di borsa e dei metalli preziosi si trovano, in primo luogo, le merci che debbono essere fabbricate su commissione per adattarsi al gusto di singoli individui, come gli abiti ben fatti, ed in secondo luogo le merci che si guastano e sono voluminose, come i vegetali freschi, che di rado possono essere trasportati convenientemente a grandi distanze. Le prime, si può dire, non hanno quasi affatto un mercato di vendita all'ingrosso: le condizioni da cui è determinato il loro prezzo sono quelle del commercio al minuto, e il loro studio può essere rimandato (1).

Per la seconda classe vi sono senza dubbio mercati all'ingrosso, ma confinati entro stretti limiti; possiamo trovare il nostro esempio tipico nella vendita delle qualità più comuni di vegetali in una città di provincia. Gli ortolani delle vicinanze possono mettersi d'accordo circa la vendita dei loro prodotti alla popolazione della vicina città senza incontrare generalmente gravi ingerenze esterne. Ci può essere un freno contro i prezzi estremi, posto dal fatto che da una parte si può vendere altrove e dall'altra si può comprare altrove, ma in circostanze ordinarie il freno resta inoperoso e può darsi che i mercanti in tal caso riescano a coalizzarsi ed a fissare

---

ammonta al 5 sino al 20 per cento del prezzo di vendita. Se egli compera, può darsi ch'egli abbia a tenersi questo titolo lungo tempo prima che capiti uno che glielo prenda, e frattanto il titolo può esser diminuito di valore: mentre se egli s'arrischia a dar via un titolo che non ha già presso di sè e che non viene sul mercato ogni giorno, può non essere in grado di eseguire pienamente il suo contratto che con grande incomodo o spesa.

(1) Uno può non fare gran caso delle piccole compere al minuto: può dare mezza corona per un pacco di carta in un negozio, mentre potrebbe averlo per due scellini in un altro. Ma la cosa va diversamente quanto ai prezzi di vendita all' ingrosso. Un fabbricante non può vendere una risma di carta a sei scellini, mentre il suo vicino la dà a cinque; poichè chi pei proprî affari tratta in carta sa quasi esattamente il prezzo minimo a cui essa si compera e non la paga di più. Il fabbricante deve vendere ad un prezzo vicino a quello del mercato, a quello cioè a cui vendono nello stesso tempo gli altri fabbricanti.

Digitized by Google

così un prezzo artificiale di monopolio, cioè un prezzo determinato con poco riguardo diretto al costo di produzione, ma soprattutto in considerazione a quanto il mercato sopporterà.

D'altra parte può accadere che alcuni degli ortolani mercanti siano quasi egualmente vicini ad una seconda città di provincia e mandino i loro prodotti ora all'una ora all'altra città, e che alcuni di quelli che comprano occasionalmente nella prima città possano, senza maggior pena, comperare nella seconda. La minima variazione nei prezzi li indurrà a preferire il mercato più conveniente; e così essi, sino a un certo punto, rendono i due mercati dipendenti l'uno dall'altro. Ora può accadere che la seconda città sia in stretta comunicazione con Londra o con qualche altro mercato centrale, di guisa che i suoi prezzi sono dominati da quelli vigenti sul mercato centrale; in tal caso i prezzi della prima città devono in una misura considerevole muoversi d'accordo con quelli degli altri centri. Come le notizie passano di bocca in bocca fin che la voce giunge a gran distanza dalla fonte dimenticata, così anche il mercato più segregato è esposto ad oscillazioni di cui quelli che lo frequentano non hanno diretta consapevolezza e che traggono la loro origine da luoghi lontani e si sono via via propagate da mercato a mercato.

E così abbiamo da una parte i mercati mondiali in cui la concorrenza s'esercita direttamente da tutti i punti del globo; ed all'estremo opposto quei mercati appartati da cui è esclusa ogni concorrenza diretta da luoghi lontani, ma dove una concorrenza indiretta e trasmessa di luogo in luogo può farsi sentire anch'essa; e circa a mezza strada tra questi estremi sta la grande maggioranza dei mercati che l'economista e l'uomo d'affari hanno da studiare.

197. — Limiti del mercato riguardo al *Tempo*. — I mercati variano anche riguardo al periodo di tempo concesso alle forze della domanda e dell'offerta per mettersi in equilibrio, non meno che riguardo allo spazio su cui queste si estendono. E questo elemento *Tempo* richiede ora più scrupolosa attenzione che l'elemento spazio. Poichè la natura stessa dell'equilibrio e delle cause che lo determinano dipende dalla lunghezza del periodo su cui si suppone che il mercato s'estenda. Noi troveremo che, se il periodo è breve, la domanda è limitata alla provvista che si trova già pronta a portata di mano; se il periodo è più lungo, l'offerta subirà più o meno l'influenza del costo di produrre la merce richiesta; se il periodo è molto lungo, questo costo subirà l'influenza del costo di produzione del lavoro e dei materiali greggi occorrenti per produrre la merce. Naturalmente queste tre classi di processi si confondono l'uno nell'altro per gradi impercettibili. Cominceremo dalla prima classe, e nel capitolo seguente considereremo quegli equilibri temporanei della domanda e dell'offerta in cui il costo di produzione della merce non esercita punto influenza od esercita soltanto un'influenza indiretta.

Digitized by Google

CAPITOLO II.

Equilibrio temporaneo della domanda e dell'offerta.

SOMMARIO. — 198. Equilibrio fra desiderio e sforzo. Generalmente in un baratto casuale non c'è vero equilibrio. — 199. In un mercato locale di grano si giunge di solito ad un equilibrio vero, sebbene temporaneo. — 200. Di regola l'intensità del bisogno di danaro non cambia in modo notevole durante il traffico in un mercato di grano, ma varia in un mercato di lavoro — 201. NOTA sul baratto.

198. — Equilibrio temporaneo fra desiderio e sforzo. Generalmente in un baratto casuale non c'è vero equilibrio. — Il caso più semplice di equilibrio tra il desiderio e lo sforzo si verifica allorchè si soddisfano i proprî bisogni col proprio lavoro diretto. Quando una persona raccoglie more in una siepe per mangiarle, l'azione stessa di raccoglierle, per un certo tempo, probabilmente è piacevole, e per qualche tempo ancora il piacere di mangiarle compensa ad usura il disturbo di raccoglierle. Ma quando se ne è mangiata una buona dose, il desiderio d'altre more diminuisce, mentre il lavoro di raccoglierle comincia a stancare, e questa stanchezza può nascere più da noia che da fatica. Quando infine il desiderio di divertimento e l'avversione al lavoro di raccogliere controbilanciano il desiderio di mangiare, l'equilibrio è raggiunto. La soddisfazione che si può provare nel cogliere quel frutto è arrivata al *maximum*; perchè, sino a questo punto, ogni nuova mora raccolta ha aggiunto al piacere più di quanto abbia tolto; dopo ogni mora sottrarrebbe al piacere più di quanto aggiungerebbe (1).

In un baratto casuale che una persona fa con un'altra, come, per esempio, quando due *backwoodsmen* scambiano un fucile per un canotto, raramente si trova qualcosa che possa chiamarsi propriamente un equilibrio fra la domanda e l'offerta; ci sarà forse un margine di soddisfazione da entrambe le parti; perchè probabilmente l'uno sarebbe disposto a dare qualche cosa oltre al fucile per avere il canotto se non potesse ottenerlo altrimenti, mentre l'altro, in caso di necessità, darebbe magari qualche altra cosa oltre al canotto per avere il fucile.

È infatti possibile che si possa stabilire un vero equilibrio anche con un sistema di baratto; ma il baratto, benchè storicamente anteriore alla compra e vendita, è in certo modo più intricato, ed il caso più semplice d'un vero valore d'equilibrio si trova nei mercati d'uno stadio di civiltà più avanzato (2).

(1) V. libro IV, cap. I, § 109 e la *Nota Matematica* XII.

(2) Possiamo anche lasciar da parte, come di pochissima importanza pratica, una classe di traffici che hanno occupato parecchio spazio nella letteratura economica. Si tratta di cose come dipinti di antichi maestri, monete rare ed altri oggetti che non possono in alcun modo essere « graduati »; perchè ciascuno di essi è unico e non ha equivalenti nè competitori diretti. Chiunque si offre di comperare un oggetto

Digitized by Google

199. — In un mercato di grano si giunge di solito ad un equilibrio vero, sebbene temporaneo. — Prendiamo un esempio da un mercato di grano in una città di provincia. La quantità che ogni agricoltore od altro venditore offre in vendita per un dato prezzo, dipende dal bisogno ch'egli ha di moneta in contante e dai calcoli ch'egli ha fatto sulle condizioni presenti e future del mercato con cui è in relazione. Vi sono prezzi che nessun venditore accetterebbe, prezzi che nessuno rifiuterebbe, e vi sono altri prezzi intermedî che sarebbero accettati per una maggiore o minore quantità di merce da molti o da tutti i venditori. Supponiamo, per semplicità, che tutto il grano d'un mercato sia della stessa qualità. Un mercante accorto che abbia cereale da vendere, dopo essersi guardato attorno, può venire alla conclusione che, se in tutta la giornata si arrivasse al prezzo di 37 scellini, gli agricoltori sarebbero disposti a vendere tra tutti per circa 1000 *quarters*; se non si superassero i 36 scellini, parecchi rifiuterebbero di vendere o venderebbero solo piccole quantità, talchè sarebbero messi in vendita solo 700 *quarters*, e al prezzo di 35 scellini si venderebbero circa *500 quarters* soltanto. Supponiamo poi che questo commerciante calcoli che i mugnai e gli altri compratori sarebbero disposti ad acquistare 900 *quarters* se potessero averli a 35 scellini l'uno, ma non più di 700 se non potessero ottenerli a meno di 36 scellini, e non più di 600 se non li trovassero per meno di 37 scellini (1). Il commerciante concluderà che il prezzo di 36 scellini, se fosse stabilito d'un tratto, agguaglierebbe l'offerta e la domanda, perchè a questo prezzo la quantità offerta in vendita sarebbe appunto quella che troverebbe compratori. Perciò il nostro mercante accetterebbe subito ogni offerta considerevolmente superiore a 36 scellini e tutti gli altri farebbero lo stesso.

I compratori, per parte loro, faranno calcoli consimili; e se una volta il prezzo avesse a salire notevolmente al di sopra di 36 scellini, essi pre-

---

di questo genere senza intenzione di rivenderlo, non ha che da assicurarsi che il piacere provocato dal nuovo possesso sia eguale a quello che proverebbe spendendo il suo prezzo in qualche altro modo; il prezzo massimo a cui egli arriverà, dipende dall'utilità o dal piacere che può dargli il danaro da un lato e l'oggetto di valore dall'altro. E perciò il prezzo, a cui quell'oggetto sarà venduto, dipenderà moltissimo dal caso che una ricca persona, che abbia inclinazione per quella data cosa, sia presente alla vendita. Se ciò non accade, esso sarà probabilmente comperato da commercianti che fonderanno il loro calcolo sulla possibilità di rivenderlo con profitto; e le variazioni del prezzo a cui lo stesso quadro sarà venduto nelle successive aste, per grandi che siano, sarebbero anche maggiori se non fosse l'influenza temperatrice dei compratori professionali e semi-professionali. Il « prezzo d'equilibrio » per tali vendite è per grandissima parte in balia del caso; ma i curiosi potrebbero trar vantaggio da un minuto studio in proposito.

(1) Il risultato di questo calcolo può essere espresso in forma tabulare così:

Al prezzo di scellini	i venditori saranno disposti a vendere *quarters*	i compratori saranno disposti a comperare *quarters*
37	1000	600
36	700	700
35	500	900

Digitized by Google

vederanno che si verificherebbe un'offerta molto maggiore della domanda; perciò anche quelli di essi, che preferirebbero pagar questo prezzo piuttosto che andarsene senza aver comperato, aspetterebbero, ed aspettando concorrerebbero ad abbassare il prezzo. D'altra parte, se il prezzo è molto inferiore ai 36 scellini, anche quei venditori, che si rassegnerebbero ad accettarlo pur di non lasciare il mercato senza aver venduto il loro cereale, possono prevedere che a quel prezzo la domanda eccederebbe l'offerta; così aspettano, ed aspettando contribuiscono al rialzo del prezzo.

Quindi il prezzo di 36 scellini può a ragione dirsi il vero prezzo d'equilibrio, perchè se fosse fissato sin dal principio e mantenuto sempre, agguaglierebbe esattamente la domanda e l'offerta, e perchè ogni contraente, che abbia perfetta conoscenza delle circostanze del mercato, aspetta che questo prezzo si stabilisca. Se vede che il prezzo differisce molto da 36 scellini, egli attende un prossimo mutamento, e prevedendolo contribuisce a che si verifichi presto.

Non è certo necessario pel nostro argomento che i commercianti abbiano conoscenza perfetta delle circostanze del mercato. Può darsi che molti dei compratori attribuiscano ai venditori minor desiderio di vendere di quanto ne abbiano in realtà, e che quindi per qualche tempo il prezzo si tenga al massimo livello a cui si possono trovare compratori, onde 500 *quarters* possono esser venduti prima che il prezzo scenda al di sotto dei 37 scellini. Ma poi il prezzo deve cominciare a diminuire e il risultato probabilmente sarà ancora questo che altri 200 *quarters* saranno venduti e il mercato si chiuderà con un prezzo di circa 36 scellini. Poichè se sono stati venduti 700 *bushels*, nessun venditore sarà ansioso di vendere ancora se non ad un prezzo maggiore di 36 scellini e nessun compratore sarà ansioso di comprare ancora se non per meno di 36 scellini. Similmente, se i venditori credessero i compratori meno disposti di quanto lo siano in realtà a pagare un prezzo alto, alcuni di essi comincerebbero a vendere al prezzo più basso che si rassegnerebbero ad accettare piuttosto che rimanere col grano invenduto, e in tal caso si venderebbe molto grano a 35 scellini; ma probabilmente il mercato si chiuderebbe ancora con un prezzo di 36 scellini e una vendita totale di 700 *quarters* (1).

200. — Di regola l'intensità del bisogno di danaro non cambia in modo notevole durante il traffico in un mercato di grano, ma varia in un mercato di lavoro. — In quest'esempio c'è una ipotesi implicita, che concorda con le condizioni attuali della maggior parte dei mercati, ma che deve essere espressa chiaramente perchè non s'introduca anche in quei casi in cui non sarebbe giustificabile. Noi abbiamo tacitamente supposto che la somma che i compratori erano disposti a pagare e i venditori a ricevere per l'ultimo dei 700 *bushels*, non fosse modificata dal fatto che i primi

(1) In quest'esempio si trova indicata una forma semplice dell'influenza che esercita l'opinione sull'azione dei contraenti e perciò sul prezzo del mercato; noi dovremo più tardi occuparci assai di esplicazioni più complesse di quest'influenza.

Digitized by Google

contratti fossero stati fatti a prezzi alti o a prezzi bassi. Noi abbiamo tenuto conto del fatto che il bisogno di grano (o l'utilità marginale del grano pel compratore) diminuisce col crescere della quantità comprata, ma non abbiamo tenuto conto di alcun mutamento apprezzabile nella loro avversione a dar via il danaro (o utilità marginale del danaro); abbiamo supposto che in pratica essa sarebbe stata la medesima, sia che i primi pagamenti fossero stati fatti ad un prezzo alto, sia che fossero stati fatti ad un prezzo basso.

Questa ipotesi è giustificabile per la maggior parte dei contratti su qualche mercato, che ci occupano in pratica. Allorchè uno compra qualche cosa per proprio consumo, generalmente vi spende una piccola parte delle proprie risorse totali, mentre se compra a scopo di commercio, ha in mira la rivendita e perciò le sue risorse potenziali non sono diminuite. Tanto nell'uno quanto nell'altro caso non v'è mutamento apprezzabile nella sua disposizione a dar via danaro (1).

Le eccezioni sono rare e senza importanza nei mercati di merci, ma nei mercati di lavoro sono frequenti ed importanti. Per un operaio minacciato dalla fame, il bisogno (utilità marginale) della moneta è molto elevato; e se sul principio gli càpita il peggiore dei contratti ed egli è impiegato con un basso salario, quel bisogno resta alto, ed egli continua a vendere il proprio lavoro per poco. Questo è tanto più probabile in quanto il vantaggio del contrattare, mentre in un mercato di merci è verosimile che sia ben distribuito tra le due parti contraenti, in un mercato di lavoro è più spesso dalla parte del compratore che dalla parte del venditore. Questo è uno dei molti fatti che ci daranno in seguito la spiegazione di molta di quell'avversione istintiva che le classi operaie hanno provato

(1) Ma, sebbene questo sia il caso normale, vi sono eccezioni alla regola. Talora il compratore è angustiato dal bisogno di moneta contante, e deve rifiutare offerte per nulla inferiori alle altre che prima ha accettato con piacere. Essendo esauriti i suoi pochi fondi, probabilmente non potrebbe contrarre un prestito che a condizioni le quali gli toglierebbero tutto il profitto che i contratti gli avevano offerto sulle prime.

Può anche darsi che parecchi di coloro i quali erano calcolati come disposti a vendere grano per 36 scellini, non lo fossero che per urgente bisogno di una certa somma di danaro in contanti, e che quindi, se riescano a vendere un po' di grano ad un prezzo maggiore, essendo per questo fatto diminuita per loro in modo apprezzabile l'utilità marginale della moneta in contanti, rifiutino di vendere, per 36 scellini il *quarter*, tutto il grano che venderebbero se il prezzo fosse stato sempre di 36 scellini. In tal caso i venditori, avendo conseguito un vantaggio nei contratti conclusi nel principio del mercato, potrebbero alla fine volere un prezzo superiore a quello che abbiamo chiamato *il* prezzo d'equilibrio; il prezzo di chiusura sarebbe *un* prezzo d'equilibrio, ma non *il* prezzo d'equilibrio.

Viceversa, se il mercato si fosse aperto con grande svantaggio dei venditori e questi avessero dato via del grano ad un prezzo molto basso, sì da rimanere in gran bisogno di danaro contante, l'utilità finale della moneta per loro potrebbe essere rimasta tanto alta, che essi venderebbero a un prezzo considerevolmente minore di 36 scellini, finchè i compratori fossero provvisti in quanto desideravano avere. Il mercato allora si chiuderebbe senza che si sia mai raggiunto il vero prezzo di equilibrio.

Digitized by Google

contro l'abitudine comune a certi economisti, specie a quelli appartenenti alla classe degli imprenditori, di trattare il lavoro come una semplice merce e di considerare il mercato del lavoro come simile ad un altro mercato qualunque; mentre in realtà le differenze fra i due casi, benchè non fondamentali dal punto di vista teorico, sono nettamente segnate, e spesso, in pratica, di grande importanza (1).

La teoria della compra-vendita diventa perciò molto più complessa se per la moneta non meno che per la merce stessa teniamo conto della dipendenza dell'utilità marginale dalla quantità. Quando facciamo ciò, torniamo in realtà al problema del baratto, in cui i mutamenti delle utilità marginali delle due merci, hanno naturalmente importanza predominante. Come abbiamo notato, il baratto, benchè storicamente precedente alla compra-vendita, in realtà è un contratto più complesso, e la sua teoria è più curiosa che importante. Nella nota seguente ne daremo qualche cenno, specialmente allo scopo di gettare luce maggiore sui casi eccezionali che abbiamo or ora considerati.

Nota sul Baratto.

201. — Consideriamo il caso di due individui impegnati in un baratto. *A* possiede un paniere di mele, *B* un paniere di noci; *A* ha bisogno di noci, *B* di mele. La soddisfazione che *B* trarrebbe dal possesso di una mela sarebbe maggiore di quella che perderebbe cedendo, per esempio, 12 noci; mentre la soddisfazione che *A* proverebbe pel possesso supponiamo di 3 noci sarebbe maggiore di quella che perderebbe cedendo una mela. Lo scambio prenderà le mosse tra questi due termini, ma, se procede gradualmente, ogni pomo che *A* perde aumenterà per lui l'utilità marginale delle mele e lo renderà meno disposto a cederne altre; nello stesso tempo ogni nuova noce che egli riceve diminuirà per lui l'utilità marginale delle noci e quindi il suo desiderio d'altre noci; viceversa per *B*. Alla fine il desiderio di noci di *A* in confronto alle mele non sarà più maggiore di quello di *B*, e lo scambio cesserà perchè ogni condizione che l'uno sarebbe disposto a proporre, tornerebbe svantaggiosa all'altro. Sino a questo punto lo scambio ha accresciuto la soddisfazione da ambo le parti; dopo, ciò non può più avvenire. Un equilibrio è stato raggiunto; ma *un* equilibrio accidentale, non *l'*equilibrio.

C'è però una ragione di scambio la quale rappresenta un punto d'equilibrio, che in certo modo ha diritto di esser chiamato: il vero punto di equilibrio, perchè, raggiunto che sia, non viene più abbandonato. È chiaro che se per un pomo s'avesse a dar sempre gran numero di noci, *B* sarebbe disposto a far solo pochi affari; mentre se se ne avesse a dar sempre un

(1) L'analogia che stiamo considerando tra mercato di lavoro e mercato di merci è indebolita, come altre di questa specie, dal fatto che ogni venditore di lavoro dispone d'una sola unità di lavoro.

Digitized by Google

numero molto piccolo, *A* sarebbe disposto a far solo piccoli affari. Ci deve essere una certa ragione intermedia a cui *A* e *B* sarebbero disposti a fare affari della stessa estensione. Si supponga che questa ragione di scambio sia di sei noci per pomo; che *A* sia disposto a dare 8 mele per 48 noci, e *B* a ricevere 8 mele alla stessa ragione; e che *A* non sia più disposto a dare un nono pomo per altre 6 noci, e *B* non sia disposto a dare altre 6 noci per un nono pomo. Questa allora è la vera posizione d'equilibrio; ma non c'è ragione per credere ch'essa sarà raggiunta in pratica.

Supponiamo, per esempio, che in origine *A* abbia 20 mele e *B* 100 noci nel paniere, e che *A* in principio riesca a far credere a *B* che egli non si cura molto di aver noci e così l'induca a scambiare 4 mele con 40 noci, poi altre due con 17 noci, poi un'altra con 8 noci. Ora può darsi che si sia raggiunto un equilibrio e non sia più possibile uno scambio ulteriore vantaggioso per tutti e due i contraenti. *A* possiede 65 noci e non si cura di dare un'altra mela neanche per 8 noci; mentre *B* avendo soltanto 35 noci, attribuisce loro un gran valore e non ne darà 8 per un altro pomo.

Se invece il più abile nel contrattare fosse stato *B*, egli potrebbe avere indotto *A* a dare 6 mele per 15 noci e poi altre due per 7 noci. *A* ora ha ceduto 8 mele ed ha ricevuto 22 noci. Se al principio la condizione dello scambio fosse stata di sei noci per una mela, e quindi *A* avesse avuto in cambio delle sue 8 mele, 48 noci, egli non darebbe un'altra mela per sette noci, ma siccome in realtà ha così poche noci, egli desidera molto di averne altre ed è disposto a dare due altre mele in cambio di otto noci, e poi ancora altre due per nove noci e quindi un'altra per cinque noci; a questo punto può aversi l'equilibrio, perchè può accadere che *B*, avendo 13 mele e 56 noci, non si curi di dar più di 5 noci per un'altra mela e che *A* non sia disposto a dar via un'altra delle poche mele che gli restano, per meno di 6 noci.

In entrambi questi casi il baratto in tutta la sua durata avrebbe accresciuto la soddisfazione delle due parti; e, dopo cessato, non sarebbe possibile scambio ulteriore che non diminuisse la soddisfazione di uno almeno dei contraenti. In ogni caso un punto d'equilibrio si sarebbe raggiunto, ma sarebbe quasi un equilibrio arbitrario.

Si supponga ora che ci siano cento persone nella stessa posizione di *A*, ciascuna con circa 20 mele e un desiderio di noci uguale a quello di *A*: dall'altra parte vi siano cento persone nella stessa situazione di *B*. Probabilmente i più abili contraenti si troverebbero alcuni dalla parte di *A*, ed altri dalla parte di *B*; e tanto nel caso che per tutto il mercato vi sia libera comunicazione, quanto nel caso che non vi sia, non v'è tanta probabilità che la media dei contratti differisca molto dalla misura di sei noci per un pomo quanta ve n'è nel baratto fra due persone; ma nè anche v'è tanta probabilità che si osservi molto rigorosamente tal saggio quanta vedemmo esservene nel mercato di grano. Può benissimo accadere che quelli della parte di *A*, nel contratto, vincano in vario grado quelli della parte di *B*, per modo che, dopo un certo tempo, 6500 noci siano state scambiate con 700 mele; ed allora quelli della parte di *A*, trovandosi in possesso di

Digitized by Google

tante noci, non saranno più disposti a far altri baratti se non in ragione di otto noci almeno per mela, mentre quelli della parte di *B*, non avendo in media che 35 noci per ciascuno, rifiuteranno ogni contratto a questa condizione. Può succedere invece che quelli della parte di *B* nel contratto vincano in vario grado quelli della parte di *A*, in guisa che dopo un certo tempo siano state scambiate 1300 mele con 4400 noci soltanto; quelli della parte *B*, avendo 1300 mele e 5600 noci, non vorranno offrire più di 5 noci per ogni mela, mentre quelli della parte di *A*, avendo solo una media di 7 mele per ciascuno, rifiuteranno tal contratto. Nel primo caso si troverebbe un equilibrio al saggio di 8 noci, nel secondo al saggio di 5 noci per ogni mela; ma in ogni caso si raggiungerebbe *un* equilibrio, non *l'*equilibrio.

Quest'incertezza sulla misura a cui si raggiunge l'equilibrio non dipende dal fatto che una merce sia scambiata con un'altra merce invece di essere comperata con moneta. Risulta dal fatto che noi dobbiamo considerare le utilità marginali delle due merci come mutevoli. Se infatti noi ci fossimo figurati un territorio produttore di noci e avessimo supposto che tutti i commercianti delle due parti avessero larghe provviste di noci, mentre solo quelli della parte di *A* avessero mele, allora lo scambio di poche manate di noci non modificherebbe in modo notevole le provviste nè l'utilità marginale delle noci. In tal caso il baratto si somiglierebbe negli elementi fondamentali alla compra-vendita in un mercato ordinario di grano. Dunque la distinzione reale fra la teoria della compra-vendita e quella del baratto sta in ciò: che nella prima generalmente si può a diritto supporre che l'utilità marginale d'una delle cose contrattate sia in pratica costante; mentre generalmente nella seconda questa supposizione non si può fare.

Così, per esempio, supponiamo che un individuo *A* con 20 mele addivenga ad uno scambio con un individuo *B*. Sia *A* disposto a dare 5 mele per 15 noci, una sesta per 4 noci, una settima per 5, un'ottava per 6, una nona per 7 e così via, essendo sempre costante per lui l'utilità marginale delle noci, per modo ch'egli sia disposto a vendere l'ottava per sei e così via, sia che dall'inizio dello scambio egli abbia avuto il sopravvento su *B*, sia che non l'abbia avuto. Frattanto supponiamo che *B* sia disposto a pagare 50 noci per le prime 5 mele piuttosto che restarne privo, 9 noci per una sesta mela, 7 per una settima, 6 per un'ottava e 5 sole per una nona, essendo per lui costante l'utilità marginale delle noci in modo che egli darà 6 noci per l'ottava mela abbia o no comprato prima le mele a buon mercato. In tal caso il mercato *dovrà* risolversi nello scambio di 8 mele, l'ultima delle quali ceduta per 6 noci. Ma naturalmente se da principio il sopravvento fosse stato dalla parte di *A*, questi avrà ottenuto 50 o 60 noci in cambio delle prime sette mele; se dalla parte di *B*, questi avrà avuto le prime sette mele per 30 o 40 noci. Ciò corrisponde al fatto che nel mercato di grano, di cui s'è discusso nel testo, circa 700 *quarters* sarebbero venduti con un prezzo finale di 36 scellini; ma se nei primi contratti saranno stati più forti

Digitized by Google

i venditori, il prezzo complessivo pagato sarà di parecchio superiore a 700 volte 36 scellini; mentre se sono stati più forti i compratori, il prezzo complessivo sarà di parecchio minore di 700 volte 36 scellini. (V. Nota Matematica XIIbis).

CAPITOLO III.

Equilibrio della domanda e dell'offerta normale.

Sommario. — **202.** Quasi tutte le contrattazioni in merci non facilmente peribili subiscono l'influenza dei calcoli pel futuro. — **203.** Costo reale e costo in danaro della produzione. Spese di produzione. Fattori della produzione. — **204.** Principio della sostituzione. — **205.** Costo di produzione in una azienda-tipo. — **206.** Lista dell'offerta. — **207.** Quantità d'equilibrio e Prezzo d'equilibrio. Poco rigida connessione fra il prezzo di offerta e il costo reale di produzione d'una merce. Vero significato d'una posizione d'equilibrio normale. Significato della frase « a lungo andare » (*in the long run*). — **208.** L'influenza dell'utilità sul valore è preponderante durante periodi corti, mentre quella del costo di produzione è preponderante a lungo andare.

202. — Quasi tutte le contrattazioni in merci non facilmente peribili subiscono l'influenza dei calcoli pel futuro. — Anche nel mercato di grano d'una piccola città di provincia in giorno di mercato il prezzo d'equilibrio subisce l'influenza dei calcoli sui rapporti futuri tra la produzione e il consumo; ma nei principali mercati di grano in America e in Europa le operazioni a termine già predominano e riuniscono, per dir così, in un sol tessuto tutti i fili più importanti del commercio del grano nel mondo intero. Alcune di queste operazioni « allo scoperto » non sono che incidenti di manovre speculative, ma in massima sono regolate da calcoli sul consumo mondiale da un lato, e sugli *stocks* esistenti e i futuri raccolti nei due emisferi dall'altro. Gli speculatori tengono conto delle aree seminate con ciascuna qualità di grano, dello stato di maturazione e della rilevanza dei raccolti e dell'offerta delle merci che possono sostituire il grano, e di quelle che il grano può sostituire. Così, nella compera e nella vendita dell'orzo, essi tengono conto delle offerte di merci, che, come lo zucchero, possono sostituirlo nella fabbricazione della birra, e dell'offerta di tutte le varie sostanze alimentari, la cui scarsezza può aumentare il valore dell'orzo pel consumo. Se si pensa che i produttori di una qualità di cereali in una parte del mondo hanno perduto danaro ed è perciò probabile che seminino una superficie minore per un futuro raccolto, si deduce la probabilità che i prezzi cresceranno appena questo raccolto sarà in vista e la sua scarsezza sarà palese a tutti. Le previsioni di tale rialzo eserciteranno un'influenza sulle vendite presenti a termine, e questo alla sua volta influirà sui prezzi a contanti; talchè questi prezzi saranno indirettamente influenzati dai calcoli sulle spese necessarie per produrre ulteriori offerte.

Ma in questo capitolo e nei seguenti noi ci occupiamo specialmente delle oscillazioni del prezzo che si estendono a periodi più lunghi ancora

Digitized by Google

di quelli su cui i più antiveggenti speculatori a termine fanno generalmente i loro calcoli; abbiamo a considerare come la quantità della produzione si adatti alle condizioni del mercato e come per tal modo il prezzo normale venga ad essere determinato nella posizione d'equilibrio stabile della domanda normale e dell'offerta normale.

203. — Costo reale e costo in danaro della produzione. Spese di produzione. Fattori della produzione. — In questa discussione dovremo fare uso frequente dei termini *costo* e *spese* di produzione; prima di procedere oltre, è necessario dare di tali termini un cenno provvisorio.

Possiamo tornare all'analogia tra il prezzo di offerta e il prezzo di domanda di una merce. Supponendo momentaneamente che la produttività dipendesse esclusivamente dagli sforzi dei lavoratori, vedemmo che il prezzo occorrente per suscitare l'energia necessaria a produrre una data quantità d'una merce può chiamarsi prezzo d'offerta per questa quantità, riferendosi, naturalmente, ad una data unità di tempo (1). Ma ora dobbiamo tener conto del fatto che in genere la produzione d'una merce richiede molte specie diverse di lavoro e impiego di capitale in molteplici forme. Gli sforzi di tutte le diverse specie di lavoro direttamente o indirettamente impiegate nella produzione della merce, insieme con le privazioni, o meglio, le attese occorrenti per accumulare il capitale impiegato in detta produzione; tutti questi sforzi e sacrificî insieme saranno chiamati *costo reale di produzione* della merce. Le somme in danaro che si debbono pagare per questi sforzi e sacrificî si chiameranno o *costo in danaro di produzione* della merce, o, per brevità, *spese di produzione*; esse sono costituite dai prezzi che si debbono pagare per suscitare un'offerta adeguata degli sforzi e delle attese occorrenti per la produzione, o, in altre parole, sono il prezzo d'offerta del prodotto (2).

L'analisi delle spese di produzione d'una merce si può far risalire

---

(1) Libro IV, cap. I, § 109.

(2) Mill ed alcuni economisti hanno seguito la pratica della vita ordinaria usando il termine *Costo di produzione* in due sensi, cioè talora per significare la difficoltà di produrre una cosa, e talora per esprimere la spesa in danaro occorrente per indurre la gente a vincere questa difficoltà ed a produrre quella cosa. Ma, passando da un uso del termine all'altro senza esplicite avvertenze, essi hanno dato luogo a molti malintesi e a controversie assai sterili. L'attacco di Cairnes nei *Leading Principles* contro la teoria di Mill sul costo di produzione in rapporto al valore fu pubblicato subito dopo la morte di Mill; e, sfortunatamente, la sua interpretazione delle parole di questo autore fu in generale accettata come autorevole, essendo Cairnes considerato seguace del Mill. Ma in un articolo dello scrivente sulla « Teoria del valore di Mill » (*Fortnightly Review*, aprile 1876) si sostiene che Cairnes non aveva compreso il concetto di Mill, ed in realtà aveva veduto della verità una parte minore, e non già maggiore, di quanto aveva fatto Mill.

Le spese di produzione di una quantità di prodotto greggio possono meglio stimarsi riferendosi al « margine di produzione » in cui non si paga alcuna rendita. Ma questo modo di esprimersi presenta gravi difficoltà riguardo alle merci che obbediscono alla legge del reddito crescente. Ci è sembrato bene notare questo punto di passaggio; lo discuteremo poi di proposito in seguito, specie nel cap. XI.

Digitized by Google

indietro sin che si vuole, ma raramente vale la pena di andar molto indietro. Per esempio, spesso basta prendere i prezzi d'offerta delle diverse specie di materie prime usate in una manifattura come fatti compiuti, senza scinderli nei diversi elementi che li compongono; altrimenti l'analisi non s'arresterebbe mai davvero. Quindi possiamo disporre in tanti gruppi, secondo l'opportunità, le cose necessarie alla produzione d'una merce e chiamarle i *fattori della produzione* di quella merce. Cosicchè le spese di produzione, d'una data quantità di essa, sono i prezzi d'offerta delle corrispondenti quantità dei fattori della produzione; e la somma di questi costituisce il prezzo d'offerta di quella data quantità di merce.

204. — Principio della sostituzione. — Spesso si considera come il tipo del mercato moderno quello in cui gli industriali vendono merci a grossisti a prezzi in cui le spese di esercizio entrano solo in piccola parte. Ma, sotto un punto di vista più ampio, noi possiamo considerare che il prezzo d'offerta d'una merce è quello a cui essa sarà messa in vendita a quel gruppo di persone di cui stiamo considerando la domanda, o in altre parole, nel mercato che abbiamo sott'occhio. Dal carattere di questo mercato dipenderà la quantità di spese di esercizio che si dovranno calcolare come completanti il prezzo d'offerta (1). Per esempio, il prezzo d'offerta del legno in vicinanza delle foreste canadesi spesso consiste quasi unicamente nel prezzo del lavoro dei boscaiuoli; ma il prezzo d'offerta delle assi canadesi nel mercato all'ingrosso di Londra è formato in gran parte dalle spese di trasporto; mentre il prezzo d'offerta dello stesso legno per un piccolo compratore al minuto in una città di provincia inglese è costituito per più della metà dalle spese della ferrovia e degli intermediarî che hanno portato alla sua porta ciò di cui egli aveva bisogno e che hanno tenuto uno *stock* di legname pronto per lui. Il prezzo d'offerta d'una certa specie di lavoro può venire scomposto per certi scopi in spese di allevamento, d'istruzione generale e di istruzione industriale speciale. Le combinazioni possibili sono innumerevoli; e sebbene ciascuna possa avere tali particolarità proprie da richiedere una trattazione separata per la soluzione completa di ogni problema ad essa connesso, pure a questo punto della nostra indagine tutte queste particolarità possono trascurarsi per quanto concerne i ragionamenti di questo libro.

Nel calcolare le spese di produzione d'una merce dobbiamo tener conto del fatto che col variare delle quantità prodotte, anche quando non intervengano nuove invenzioni, variano anche verosimilmente le relative quantità dei varî fattori della produzione. Ad esempio, quando la scala della produzione cresce, probabilmente il lavoro manuale è sostituito da quello del cavallo o del vapore; e i materiali sono trasportati da distanze

(1) Abbiamo avvertito (libro II, cap. III) come l'uso economico del termine « produzione » includa anche la produzione di nuove utilità, consistente nel trasportare una cosa da un luogo, ove se ne sente poco bisogno, ad un altro ove se ne sente di più, o nell'agevolare ai consumatori la soddisfazione dei loro bisogni.

Digitized by Google

e in quantità maggiori, e così crescono le spese di produzione che corrispondono al lavoro di imprese di trasporti, intermediarî e commercianti d'ogni specie.

Il produttore, per quanto lo permettono le sue cognizioni e la sua intraprendenza, sceglie in ogni caso quei fattori della produzione che fanno meglio al suo scopo; la somma dei prezzi d'offerta dei fattori usati, di solito, è minore di quella dei prezzi d'offerta di qualsiasi altra combinazione di fattori sostituibili a quelli; e qualora sembri al produttore che ciò non sia, egli d'ordinario si adoprerà per sostituire il metodo più economico. E vedremo in seguito come la società, in maniera in certo qual modo simile, sostituisca un imprenditore ad un altro che, in proporzione agli oneri, sia meno produttivo. Per comodità di espressione, possiamo chiamar questo: *principio di sostituzione.*

L'applicazione di questo principio si estende a quasi tutti i campi dell'indagine economica (1).

205. — Costo di produzione in una azienda-tipo. — Noi siamo dunque a questo: stiamo investigando l'equilibrio della domanda normale e dell'offerta normale nella loro forma più generale, trascurando le caratteristiche proprie di parti speciali della economia e limitando la nostra attenzione alle ampie relazioni comuni alla scienza economica tutta. Così noi supponiamo che le forze della domanda e dell'offerta abbiano azione libera; che non vi sia intesa fra i contraenti di nessuna parte, ma ciascuno agisca indipendentemente e vi sia *libera concorrenza*, che cioè il compratore abbia piena libertà di concorrere con gli altri compratori, e il venditore con gli altri venditori. Ma noi supponiamo che, pur operando per conto proprio, ciascuno generalmente conosca ciò che gli altri fanno, quanto basta per non accettare un prezzo più basso o pagarne uno più alto degli altri. Ciò si suppone provvisoriamente tanto per le merci ultime quanto per i fattori della loro produzione, per la locazione del lavoro e pel prestito del capitale. Noi abbiamo già cercato e ricercheremo ancora sino a qual punto queste supposizioni siano d'accordo con la realtà. Ma frattanto l'ipotesi da cui partiamo è questa: che vi sia un sol prezzo in un medesimo tempo sul mercato, intendendo però che, ove sia necessario, si tien conto delle differenze nella spesa per rimetter le merci ai contraenti nelle varie parti del mercato, e, ove si tratti d'un mercato al minuto, delle spese speciali per la vendita al minuto.

In un mercato siffatto c'è un prezzo di domanda per ogni quantità della merce, cioè un prezzo a cui ogni singola quantità può trovare compratori in un'unità di tempo. Le circostanze che regolano questo prezzo per ogni data quantità della merce variano di carattere da un problema all'altro; ma, in ogni caso, quanto maggiore è la quantità di merce offerta in vendita in un mercato, tanto più basso è il prezzo a cui la merce

(1) V. libro III, cap. V, e libro IV, cap. VII, § 151.

Digitized by Google

stessa troverà compratori, o, in altre parole, il prezzo di domanda per ogni unità diminuisce ad ogni aumento della quantità offerta.

L'unità di tempo può essere scelta secondo le circostanze d'ogni singolo problema; può essere un giorno, un mese, un anno ed anche una generazione: ma in ogni caso deve esser breve in rapporto a tutto il periodo del mercato di cui si sta investigando l'equilibrio. Si deve supporre che le circostanze generali del mercato restino invariate durante tutto questo periodo, che non si dia, per esempio, mutamento nella moda e nei gusti, nè sorgano nuovi succedanei che potrebbero influire sulla domanda, nè nuove invenzioni che potrebbero influire sull'offerta.

Le condizioni dell'offerta normale sono men definite, ed uno studio completo su di esse deve lasciarsi ai capitoli seguenti. Si vedrà che variano nei dettagli secondo la lunghezza del periodo di tempo a cui si riferisce l'indagine, principalmente perchè tanto il capitale materiale costituito dalle macchine e dall'impianto quanto il capitale immateriale costituito dalla abilità e dall'organizzazione degli affari crescono e decadono lentamente.

Pensiamo alla « azienda-tipo » le cui economie nella produzione, interne ed esterne, dipendono dall'ammontare complessivo della produzione della merce che essa fa (1); e, rimandando ogni ulteriore studio sulla natura di questa dipendenza, supponiamo che possano considerarsi come il prezzo normale d'offerta di ogni data quantità di quella merce le spese normali della produzione in questa intrapresa (compresi i guadagni *lordi* di direzione) (2); supponiamo cioè che questo sia il prezzo la cui aspettazione basterà esattamente a mantenere la massa complessiva di produzione esistente ora, talchè molte intraprese nel frattempo sorgano e accrescano la loro produzione, altre falliscano e diminuiscano la loro produzione; ma la produzione totale rimanga la stessa. Allora un prezzo maggiore aumenterebbe il sorgere di nuove aziende e rallenterebbe, pur non potendola arrestare, la decadenza delle aziende in rovina, dando così luogo ad un aumento della produzione totale. Viceversa, un prezzo minore affretterebbe la decadenza delle aziende in rovina e rallenterebbe il sorgere di nuove aziende cagionando così una diminuzione della produzione complessiva.

206. — Lista dell'offerta. — Per definire le idee, supponiamo che una persona pratica nel commercio della lana si metta a cercare quale sarebbe in un anno il prezzo d'offerta normale d'un certo numero di milioni di yarde d'una data qualità di tessuto. Egli dovrebbe calcolare: 1° il prezzo della lana, del carbone e degli altri materiali impiegati nella fabbricazione; 2° il logorìo e il deprezzamento dei fabbricati, delle macchine e del rimanente capitale fisso; 3° l'interesse e l'assicurazione di tutto il capitale, 4° i salari di quelli che lavorano nelle fabbriche; 5° i guadagni lordi della direzione (compresa l'assicurazione contro le perdite), di quelli che si assumono i rischi, e che organizzano e sopraintendono al

(1) V. libro IV, cap. XIII, § 190.
(2) V. l'ultimo paragrafo del libro IV, cap. XII.

Digitized by Google

lavoro. Egli naturalmente calcolerebbe i prezzi d'offerta di tutti questi varî fattori della produzione del tessuto in rapporto alla quantità necessaria di ciascuno di essi, e supponendo che le condizioni dell'offerta siano normali.

Supponiamo una lista di prezzi dell'offerta (o lista d'offerta) fatta con un sistema analogo a quello della nostra lista dei prezzi della domanda (o lista di domanda) (1), ove il prezzo d'offerta della produzione d'ogni data quantità della merce in un anno o in altra unità di tempo, sia scritto di fronte a questa quantità (2). Quando il volume annuale della produzione cresce, il prezzo dell'offerta può aumentare o diminuire, od anche aumentare e diminuire alternativamente (3). Perchè se la natura resiste molto agli sforzi umani rivolti a strapparle una maggiore offerta di materie prime, mentre in quel momento non c'è molto agio di introdurre nuove economie importanti nella manifattura, il prezzo dell'offerta cresce; mentre

---

(1) V. libro III, cap. III, § 86.

(2) Misurando, come nel caso della curva della domanda, le quantità della merce lungo Ox e i prezzi parallelamente ad Oy, tiriamo per ciascun punto M sulla Ox una linea MP perpendicolare ad essa, che misura il prezzo d'offerta per la quantità OM, e la cui estremità P può chiamarsi *punto dell'offerta*, dato che il prezzo MP sia formato dai prezzi d'offerta dei varî fattori della produzione per la quantità OM. Il luogo geometrico dei punti P può chiamarsi *curva dell'offerta*.

Supponiamo, ad esempio, di classificare le spese di produzione della nostra azienda-tipo, dato che si produca una quantità OM di tessuto, in questo modo: I° Mp_1, prezzo d'offerta della lana e del rimanente capitale circolante consumato nella fabbricazione del tessuto; II° $p_1\ p_2$, logorio e deprezzamento corrispondente degli impianti, delle macchine e del rimanente capitale fisso; III° $p_2\ p_3$ interesse e assicurazione del capitale complessivo; IV° $p_3\ p_4$ mercedi di quelli che lavorano nella fabbrica e V° $p_4\ P$ guadagni lordi della direzione di quelli che si assumono i rischi e dirigono il lavoro. Allora, quando M si muove da O verso destra, ciascuno dei punti p_1, p_2, p_3, p_4 traccerà una curva, e la curva finale tracciata da P risulterà come ottenuta dalla sovrapposizione delle curve d'offerta per i singoli fattori della produzione del tessuto.

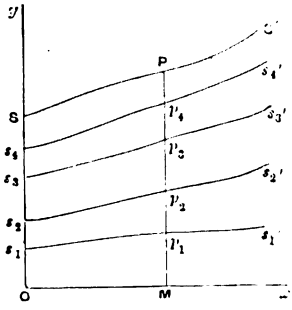

Fig. 18.

Bisogna rammentare che questi prezzi d'offerta non son già i prezzi delle unità dei singoli fattori, ma bensì delle quantità dei singoli fattori che sono necessarie alla produzione d'una yarda del tessuto. Così, per esempio, $p_3\ p_4$ è il prezzo di offerta non d'una determinata quantità di lavoro, ma della quantità di lavoro necessaria per fabbricare una yarda ove vi sia una produzione totale di OM yarde (vedi sopra § 204). Non dobbiamo prenderci qui la pena di considerare se il fitto del suolo della fabbrica debba esser messo in una classe a parte; questa appartiene ad un gruppo di questioni che tratteremo più tardi. Non teniamo conto delle tasse che l'industriale naturalmente dovrebbe tener presenti nei suoi computi.

(3) Cioè un punto che si muove lungo la curva dell'offerta verso destra può salire o scendere od anche scendere e salire alternativamente; in altre parole, la curva dell'offerta può essere inclinata positivamente o negativamente, od anche in certe parti del suo corso positivamente, in altre negativamente (v. nota 2ª a p. 158).

Digitized by Google

invece se il volume della produzione fosse maggiore, allora forse converrebbe sostituire largamente il lavoro delle macchine al lavoro manuale e la forza del vapore alla forza muscolare; e l'aumento del volume della produzione diminuirebbe le spese di produzione della merce della nostra azienda tipica.

Ma i casi in cui il prezzo d'offerta scende col crescere del volume della produzione racchiudono difficoltà speciali. E, per meglio vedere le relazioni fra la domanda e l'offerta normale, lasciamoli da parte e limitiamo la nostra attenzione, nel resto di questo capitolo, a casi in cui i prezzi dell'offerta normale o rimangono costanti per le varie quantità di produzione, o crescono coll'aumento della produzione.

207. — « Quantità d'equilibrio » e « Prezzo d'equilibrio ». Poco rigida connessione tra il prezzo d'offerta e il costo reale della produzione d'una merce. Vero significato d'una posizione d'equilibrio normale. Significato della frase « a lungo andare » (*in the long run*). — Quando perciò la quantità prodotta (in un'unità di tempo) è tale che il prezzo di domanda sia maggiore del prezzo d'offerta, allora i venditori ricevono più di quanto basta perchè trovino il loro tornaconto a portare quella quantità di merci al mercato, e c'è in azione una forza attiva che tende ad accrescere la quantità posta in vendita. Invece, quando la quantità prodotta è tale che il prezzo di domanda sia minore del prezzo d'offerta, i venditori ricevono meno di quanto basta perchè trovino il loro tornaconto a portar quella quantità di merci al mercato, talchè quelli che erano proprio sul margine del dubbio se convenisse seguitare a produrre, son determinati a non farlo, e c'è in azione una forza attiva che tende a diminuire la quantità posta in vendita. Quando il prezzo di domanda è uguale a quello d'offerta, la quantità prodotta non tende nè a crescere nè a diminuire; è in equilibrio.

Quando domanda ed offerta sono in equilibrio, la quantità di merce che si produce in un'unità di tempo può chiamarsi *quantità d'equilibrio* e il prezzo a cui questa si vende, *prezzo d'equilibrio.*

Un simile equilibrio è *stabile;* vale a dire, questo prezzo, se è un poco spostato dalla posizione d'equilibrio, tende a tornarvi a guisa d'un pendolo che oscilla intorno al punto più basso; e si troverà essere caratteristica degli equilibri stabili questa, che in essi il prezzo di domanda è maggiore del prezzo d'offerta per ogni quantità appena minore della quantità d'equilibrio, e viceversa (1). Poichè, quando il prezzo di domanda è superiore al prezzo d'offerta, la quantità prodotta tende a crescere; e perciò, se il prezzo di domanda è maggiore del prezzo d'offerta per ogni quantità appena minore della quantità d'equilibrio, allora la scala della produzione, se tempo-

(1) Quando discuteremo degli equilibri della domanda e dell'offerta in rapporto a merci in cui il prezzo d'offerta diminuisce coll'aumentare della quantità prodotta, troveremo che certi equilibri, possibili in teoria, benchè senza importanza in pratica, sono *instabili*, e che essi si distinguono da quelli stabili per la mancanza di questa caratteristica.

Digitized by Google

raneamente è scesa alquanto al di sotto della posizione d'equilibrio, tenderà a tornarvi; così l'equilibrio è stabile per gli spostamenti in questa direzione. Se poi il prezzo di domanda è maggiore del prezzo d'offerta per le quantità appena minori della quantità d'equilibrio, esso sarà certamente minore per le quantità maggiori della quantità d'equilibrio, e perciò, se la scala della produzione è un po' aumentata al di là della posizione d'equilibrio, tenderà a tornarvi e l'equilibrio sarà stabile anche per gli spostamenti in questa direzione.

Dunque, quando la domanda e l'offerta si trovano in equilibrio stabile, se per qualche motivo la scala della produzione viene spostata dalla sua posizione d'equilibrio, entreranno subito in azione forze tendenti a riportarla in quella posizione; proprio come, quando una pietra sospesa ad una fune viene allontanata dalla sua posizione d'equilibrio, la forza di gravità tende subito a ricondurvela. Le oscillazioni della scala della produzione attorno alla posizione d'equilibrio saranno in certo modo della stessa specie (1).

Ma in realtà queste oscillazioni raramente sono ritmiche come quelle d'una pietra appesa liberamente ad una fune; il confronto sarebbe più esatto se considerassimo cha la fune pendesse nelle acque agitate della corrente d'un mulino, di cui ora si lasciasse libero ed ora si interrompesse parzialmente il corso. Le liste della domanda e della offerta in pratica non restano immutate insieme per lungo tempo, ma variano di continuo; e ogni cambiamento altera la quantità ed il prezzo d'equilibrio, e così dà nuove posizioni ai centri intorno a cui la quantità e il prezzo tendono a oscillare.

Queste considerazioni già indicano la grande importanza dell'elemento

---

(1) Cfr. V, I, § 192. Per rappresentare geometricamente l'equilibrio della domanda e dell'offerta, possiamo tracciare insieme le curve della domanda e dell'offerta, come nella figura 19. Allora, se OR rappresenta la misura in cui si effettua attualmente la produzione, e Rd, prezzo di domanda, è maggiore di Rs, prezzo d'offerta, la produzione è straordinariamente lucrosa e sarà aumentata: R — l'*indice della quantità*, come possiamo chiamarlo — si muoverà verso destra. Se invece è Rd minore di Rs, R si muoverà verso sinistra. Se è Rd uguale a Rs, ossia se R è il piede della perpendicolare condotta su Ox pel punto d'intersezione delle due curve, la domanda e l'offerta sono in equilibrio.

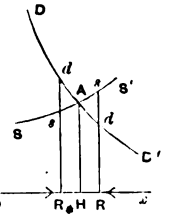

Fig. 19.

Questo può prendersi come il diagramma tipico per l'equilibrio stabile nel caso d'una merce che sottostà alla legge del reddito decrescente. Ma se avessimo tracciato SS' come una retta orizzontale avremmo rappresentato il caso del « reddito costante », in cui il prezzo d'offerta è lo stesso per qualsiasi quantità della merce. E se avessimo tracciato SS' inclinata negativamente, ma con minor pendenza di DD' (la necessità di questa condizione apparirà meglio più tardi) avremmo ottenuto il caso d'equilibrio stabile di una merce che obbedisce alla legge del reddito crescente. Così nell'un caso come nell'altro il nostro ragionamento resterebbe invariato senza che neppure una lettera dovesse esser mutata, ma l'ultimo caso presenta difficoltà che abbiamo pensato bene di rimandare a più tardi.

Digitized by Google

tempo in rapporto alla domanda ed all'offerta, argomento che ora passiamo a studiare. Noi scopriremo gradualmente una gran quantità di differenti limitazioni della dottrina, secondo la quale il prezzo a cui una cosa può esser prodotta rappresenta il suo costo reale di produzione; cioè gli sforzi ed i sacrifici direttamente o indirettamente sostenuti nella sua produzione. Questa dottrina corrisponderebbe bensì abbastanza esattamente alla realtà nel caso d'una società stazionaria, in cui i costumi della vita e i metodi e la quantità della produzione passassero inalterati di generazione in generazione, purchè vi fosse sufficiente libertà di scegliere pel proprio capitale e pel proprio lavoro quegli impieghi che sembrassero più vantaggiosi. In tale condizione valore medio e valore normale sarebbero la medesima cosa (1).

Ma in un'epoca di mutamento qual'è la presente, l'equilibrio tra la domanda e l'offerta normale non corrisponde in tal modo ad una distinta relazione fra una certa somma di soddisfazioni raggiunte col consumo della merce ed una certa somma di sforzi e di sacrifici implicati nella produzione di quelle soddisfazioni; e ciò non avverrebbe neppure se le remunerazioni e l'interesse normali fossero misure esatte degli sforzi e dei sacrifici di cui sono rispettivamente la ricompensa in danaro. Esso rappresenta semplicemente l'equilibrio tra le forze che agiscono ai margini della domanda e dell'offerta e che tendono da un lato ad aumentar la quantità richiesta, dall'altro a diminuire la quantità offerta al prezzo di equilibrio.

Questa è l'essenza vera della teoria tanto citata e tanto mal compresa di Adamo Smith e d'altri economisti, che cioè il valore normale o « naturale » d'una merce è quello che le forze economiche tendono a stabilire *a lungo andare*. Esso è il valore medio, che le forze economiche stabilirebbero se le condizioni generali della vita restassero stazionarie per un lasso di tempo abbastanza lungo da permettere a tutte quelle forze di spiegarsi pienamente e di produrre tutto il loro effetto. Il fatto che le condizioni generali della vita non sono stazionarie è la causa di molte delle difficoltà che si incontrano nell'applicazione delle teorie economiche a problemi pratici.

Nel rimanente di questo volume ci occuperemo in principal modo di interpretare e limitare questa dottrina che a lungo andare il valore delle cose tende a misurarne il costo di produzione.

In particolare il concetto dell'equilibrio, che in questo capitolo è stato trattato alquanto superficialmente, sarà studiato con maggior cura nei capitoli V e XI di questo libro V: e nella nota posta in fine al capitolo XIV si darà cenno della controversia intorno alla questione: se il valore sia determinato dal « costo di produzione », ovvero sia determinato dall'« utilità ». Ma su quest'ultimo punto sarà bene dir qui qualche parola.

208. — L'influenza dell'utilità sul valore è preponderante in periodi certi, mentre quella del costo di produzione è preponderante a lungo andare. — Discutere se il valore sia determinato dall'utilità o dal costo di

(1) V. sotto libro V, cap. V, § 214, e lib. V, cap. XI, § 257.

Digitized by Google

produzione sarebbe altrettanto ragionevole quanto disputare se in un paio di forbici sia la lama superiore o la lama inferiore quella che taglia un pezzo di carta. Vero è che quando si tien ferma una lama e si taglia muovendo l'altra, si può dire, con brevità superficiale, che è la seconda lama quella che taglia; ma l'affermazione non è rigorosamente esatta e può scusarsi solo in quanto pretende di essere un'espressione popolare e non rigorosamente scientifica del fatto reale.

Similmente, se una cosa già fatta deve esser venduta, i prezzi che si vorran pagare saranno determinati dal desiderio di aver quella cosa e dalla somma che si è disposti a spendere per averla. Il desiderio d'averla dipende in parte dalla possibilità, se non si compra quella merce, di averne un'altra simile a un prezzo altrettanto basso; ciò dipende dalle cause che governano l'offerta di quel prodotto, e questa dipende dal costo di produzione. Ma può accadere che la quantità da vendere in pratica sia fissa. Tale è il caso in un mercato di pesce, per esempio, ove il valore giornaliero del pesce è governato quasi unicamente dalla quantità che si trova sul mercato, in rapporto alla domanda. E se uno volesse supporre come dato un certo *stock* di pesce e poi dicesse che il prezzo è regolato dalla domanda, la sua brevità potrebbe esser scusata in quanto non avesse pretese di precisa accuratezza. Parimenti si può scusare, ma non è a rigore esatto, che si dica che i differenti prezzi che può trovare un libro raro venduto e rivenduto in un'asta pubblica son governati esclusivamente dalla domanda.

Prendendo ora un caso all'estremo opposto, troviamo certe merci che si conformano molto strettamente alla legge del reddito costante; tali, cioè, che il loro costo medio di produzione sarà presso che lo stesso, vengano esse prodotte in grandi o in piccole quantità. In tal caso, il livello normale attorno a cui oscillano i prezzi del mercato sarà questo fisso e determinato costo della produzione (in denaro). Se càpita che la domanda sia grande, il prezzo di mercato s'eleverà per un certo tempo sopra il livello, ma in conseguenza di ciò la produzione aumenterà e il prezzo ribasserà; il contrario accade se per un certo tempo la domanda scende sotto il livello ordinario.

In tal caso, se uno volesse trascurare le fluttuazioni del mercato e partisse dal concetto che, comunque, ci sarà per la merce una domanda sufficiente per assicurare che una parte, ora maggiore ora minore, di essa troverà compratori ad un prezzo uguale al costo di produzione, si potrebbe scusare che quel tale trascurasse l'influenza della domanda e dicesse che il prezzo (normale) è regolato dal costo di produzione, purchè però egli non pretendesse ad esattezza scientifica nell'esprimere la sua idea e spiegasse al luogo opportuno l'influenza della domanda.

Cosicchè possiamo dire che, *per regola generale*, quanto più breve è il periodo che consideriamo, tanto più dobbiamo rivolgere l'attenzione all'influenza della domanda sul valore; e quanto più lungo è quel periodo, tanto più importante sarà l'influenza del costo di produzione sul valore.

Digitized by Google

CAPITOLO IV.

Impiego di beni in vista di un rendimento lontano. Primo costo e costo totale.

SOMMARIO. — 209. Motivi che determinano l'investimento di capitale nel caso d'un uomo che fa una cosa per proprio uso. Bilanciamento dei piaceri futuri coi presenti. — 210. Investimento di capitale fatto da un uomo d'affari moderno. Accumulazione delle spese passate e sconto degli incassi futuri. Difficoltà di distinguere fra le spese che devono considerarsi come dedotte dal bilancio corrente e quelle che vanno considerate come dedotte dal capitale. — 211. Il margine del profitto non è un punto su una strada, ma una linea che interseca tutte le strade. — 212. Primo costo. Costo supplementare e costo totale.

209. — Motivi che determinano l'investimento di capitale nel caso d'un uomo che fa una cosa per proprio uso. Bilanciamento dei piaceri futuri coi presenti. — I metodi moderni di fare gli affari, in cui l'imprenditore salaria la massima parte del lavoro necessario alla sua opera, falsa la vera natura dell'impiego di beni in vista di un rendimento lontano; perchè l'imprenditore pensa sopratutto alle spese di produzione e di raro dedica molta attenzione agli sforzi e ai sacrificî a cui quelle spese più o meno strettamente corrispondono e che costituiscono il costo « reale » della produzione. Perciò sarà bene cominciare esaminando l'azione di una persona che non comperi ciò che le bisogna, nè venda ciò che produce, ma lavori per proprio conto, e che perciò confronti gli sforzi ed i sacrificî che fa con i piaceri che s'attende da essi, senza il minimo intervento di pagamenti in denaro.

E prendiamo il caso d'un uomo che costruisce una casa per sè su terreno e con materiali offertigli gratis dalla natura, e che si fabbrica gli utensili a mano a mano che gli bisognano, lavoro questo da computare come parte del lavoro di fabbricazione della casa. Costui dovrebbe calcolare gli sforzi occorrenti per fabbricare secondo un piano determinato; e dovrebbe aggiungere quasi istintivamente una quantità crescente in rapporto geometrico (una specie di interesse composto), pel periodo frapposto tra ciascuno sforzo e il tempo in cui la casa sarebbe pronta pel suo uso. L'utilità della casa quando fosse terminata, dovrebbe compensarlo non solo degli sforzi, ma anche dell'attesa (1).

---

(1) Poichè egli avrebbe potuto dedicare questi sforzi o sforzi equivalenti alla produzione di piaceri immediati; e se egli ha scelto deliberatamente i piaceri differiti è perchè, anche dopo tenuto conto degli svantaggi dell'attesa, egli considerava questi piaceri superiori agli immediati che avrebbe loro potuto sostituire. Allora la forza tendente a stornarlo dalla fabbricazione della casa sarebbe costituita dal complesso degli sforzi, con un aumento in proporzione geometrica (una specie d'interesse composto) degli inconvenienti e dell'incomodo di ciascun sforzo per tutto il corrispondente periodo d'attesa. D'altra parte la forza che lo spingerebbe a fabbricare sarebbe l'aspettazione della soddisfazione che egli poi trarrebbe dalla casa compiuta, ed anche

Digitized by Google

Se le due forze, l'una che lo distoglie dal fabbricare, l'altra che ve lo spinge sembrano contrabbilanciarsi, egli resta sul margine del dubbio. Probabilmente il guadagno sarebbe molto più forte del costo « reale » quanto a qualche parte della casa (e da ciò egli trarrebbe un soprappiù o rendita del produttore) (1). Ma nel vagheggiare piani sempre più ambiziosi egli trova un punto in cui i vantaggi d'ogni ulteriore estensione sarebbero bilanciati dagli sforzi e dalle attese necessarî per produrla, e questa parte della costruzione sarebbe sul margine del profitto dell'investimento di questo capitale (2).

Probabilmente vi sarebbero varî modi di fabbricar certe parti della casa; alcune, per esempio, potrebbero quasi egualmente bene costruirsi in legno e in pietre greggie; l'investimento del capitale nell'uno o nell'altro modo per ogni parte dello stabile sarebbe confrontato con i vantaggi offerti, e ciascun sistema di costruzione sarebbe spinto fino a raggiungere il margine del profitto. Così ci sarebbero molti margini di profitto, uno per ciascun modo in cui ogni specie d'alloggio può esser costruito (3).

210. — Investimento di capitale fatto da un uomo d'affari moderno. Accumulazione delle spese passate e sconto degli incassi futuri. Difficoltà di distinguere tra le spese che devono considerarsi come dedotte dal bilancio corrente e quelle che vanno considerate come dedotte dal capitale. — Questo esempio può servire a rappresentarci in qual modo gli sforzi ed i sacrificî che costituiscono il costo reale della produzione d'una merce formano il sostrato delle spese che ne costituiscono il costo in danaro. Ma d'ordinario, come s'è notato or ora, l'uomo d'affari moderno prende i pagamenti che ha da fare, sia per mercedi, sia per materiale greggio, così come li trova, senza fermasi a considerare sino a qual punto essi sono una misura esatta degli sforzi e dei sacrificî cui corrispondono. Di solito egli fa le sue spese a mano a mano, e quanto più pensa di dover attendere il frutto d'ogni spesa, tanto più ricco deve essere questo frutto per compensarlo. Può darsi che il frutto ch'egli si ripromette non sia certo; ed in tal caso egli dovrà tener conto di tale rischio di perdita. Tenuto conto di questo, il frutto che si aspetta dalla spesa deve superare la spesa medesima di

---

questa forza potrebbe scomporsi come l'assieme di tanti piaceri più o meno lontani, più o meno certi che egli s'attende dall'uso della casa (v. lib. III, cap. V, § 100, e lib. IV, cap. VII, § 151).

Se egli pensa che la soddisfazione che proverebbe a casa compiuta, che questa somma dei valori scontati delle soddisfazioni che la casa poi gli darebbe, ricompenserebbe poi largamente tutti i suoi sforzi e le attese sopportate, allora si decide a fabbricare.

(1) V. sopra, pp. 196 e 278.

(2) V. Nota matematica XIII.

(3) Nella supposizione fatta in questo paragrafo possiamo considerare il capitale come uno sforzo accumulato; essendo l'ammontare dello sforzo e del sacrificio implicato nell'attesa del risultato misurato quantitativamente. V. Nota matematica XIV. Cfr. anche PARETO, *Cours d'Économie Politique*, §§ 720-728.

Digitized by Google

una quantità che, indipendentemente dalla sua propria rimunerazione, cresca secondo un interesse composto proporzionatamente alla durata dell'attesa (1).

Per brevità possiamo chiamare *accumulato* un elemento di spesa (tenuto conto della rimunerazione dell'imprenditore stesso) aumentato in tal modo dell'interesse composto, come abbiamo chiamato *scontato* il valore presente di un piacere lontano. Ciò posto, ogni elemento di spesa dovrà essere accumulato pel tempo che passerà dal momento in cui fu sopportata a quello in cui darà frutto. E il complesso di questi elementi accumulati costituirà la spesa totale sopportata in questa impresa.

Se, per esempio, l'impresa consistesse nello scavo d'un bacino di carenaggio ad appalto, e il pagamento si dovesse fare senza fallo a lavoro finito; e se si dovesse supporre che le macchine usate si consumassero in quel lavoro e alla fine di esso restassero senza valore; allora l'impresa sarebbe appena nettamente rimunerativa nel caso che il totale di queste spese accumulate sino all'epoca del pagamento, fosse proprio eguale a questo pagamento.

Ma in realtà i profitti delle vendite vengono gradualmente; e noi dobbiamo supporre un bilancio che guardi indietro e guardi avanti. Guardando indietro, sommeremmo insieme le spese nette e aggiungeremmo l'interesse composto accumulato per ciascun elemento di spesa. Guardando avanti, sommeremmo tutti gl'introiti netti e dal valore di ciascuno sottrarremmo l'interesse composto pel periodo durante il quale sarebbe differito. La somma degli introiti netti così scontati sarebbe messo in bilancia contro la somma delle spese accumulate; e se le due somme fossero proprio uguali, l'impresa sarebbe esattamente rimunerativa. Nel computo delle spese, il capo dell'impresa deve tener calcolo del valore del proprio lavoro (2).

---

(1) Se lo preferiamo, possiamo considerare il prezzo del lavoro dell'imprenditore come parte della spesa originaria e calcolar l'interesse composto su di esso insieme col resto. Ovvero possiamo sostituire all'interesse composto una specie di « profitto composto ». I due metodi non sono rigorosamente convertibili, e in seguito vedremo come in certi casi sia preferibile il primo, in certi altri il secondo.

(2) Quasi ogni commercio ha le sue difficoltà e le sue consuetudini nella valutazione del capitale investito in un' impresa e nel modo di toner conto del deprezzamento subito dal capitale pel logorio, per l'influenza delle intemperie, per nuove invenzioni e per mutamenti avvenuti nell'andamento dell'industria. Queste due ultime cause possono per un certo tempo elevare il valore di certe specie di capitale fisso e nello stesso tempo scemare il valore di altre. E individui le cui menti sono plasmate in modo diverso, o i cui interessi in materia sono variamente indirizzati, spesso differiranno ampiamente sulla questione che si domanda qual parte della spesa richiesta per adattare costruzioni ed impianti a condizioni mutate dell' industria possa considerarsi come investimento di nuovo capitale ; e quale dovrebbe esser calcolata come un onere destinato a bilanciare il deprezzamento e dovrebbe trattarsi come una spesa tolta dagli incassi correnti prima di determinare i profitti netti o l'entrata vera procurata dall'impresa. Queste difficoltà e le conseguenti divergenze d'opinioni diventano massime riguardo all'investimento di capitale per creare un avviamento e una clien-

Digitized by Google

211. — Il margine del profitto non è un punto su una strada, ma una linea che interseca tutte le strade. — Nel cominciare un'impresa e in ogni stadio successivo, l'uomo d'affari si sforza senza posa di modificare le cose in modo da ottenere migliori risultati con una data spesa o risultati uguali con una spesa minore. Egli mette di continuo in confronto l'efficacia e i costi dei diversi modi di conseguire il suo intento, sta pronto a raccogliere nuove idee, sorveglia gli esperimenti altrui e fa esperimenti per proprio conto, in modo da cogliere la combinazione che, in confronto ad una data spesa, darà le più larghe entrate; o in altre parole egli si occuperà incessantemente dell'azione del principio di sostituzione.

Ogni luogo ha particolarità proprie che influiscono variamente sulle combinazioni, che ciascuna specie d'imprese ivi esercitate può adottare. Ma anche in un luogo stesso e nella stessa industria non si trovano due persone che per giungere agli stessi scopi seguano esattamente le stesse vie. La tendenza alla variazione è una delle cause principali del progresso, e quanto più sono abili gli imprenditori in un'industria, tanto più forte sarà questa tendenza. In certe industrie, nella filatura del cotone ad esempio, le variazioni possibili son molto limitate; nessuno può reggersi se non usa le macchine, e quasi quasi le ultime macchine, per ogni parte del lavoro. Ma in certe altre, come in certi rami dell'industria della lana o delle industrie dei metalli, nell'agricoltura, nei negozi, c'è campo per grandi variazioni. Per esempio, di due fabbricanti in una stessa industria, l'uno avrà un maggior ammontare di salari e l'altro più gravi spese nelle macchine; di due venditori al minuto, uno avrà più capitale impiegato in depositi e l'altro spenderà più nella pubblicità ed in altri mezzi rivolti a formare il capitale immateriale d'un esercizio fiorente. Nei dettagli minori poi le variazioni son senza numero. Le azioni d'ogni uomo subiscono l'influenza, non meno che del suo temperamento e delle sue compagnie, delle sue relazioni, delle sue speciali opportunità e risorse.

Ma ciascuno, tenendo conto dei proprî mezzi, spingerà l'investimento di capitale nella propria impresa in tutte le singole direzioni sino a raggiungere quello che gli pare il limite estremo o margine del profitto, cioè finchè gli sembri che non vi sia più ragione plausibile per credere che i guadagni risultanti da ogni ulteriore investimento, lo ricompenserebbero della spesa. Il margine del profitto non deve considerarsi come un sem-

---

tela e al metodo più adatto di apprezzare l'entità d'un'impresa o il suo valore corrente. Su tutto questo argomento v. MATHESON, *Depreciation of factories and their valuation*.

Un altro gruppo di difficoltà sorge dai cambiamenti nella potenza generale di acquisto della moneta. Se questa è diminuita, o in altre parole, se c'è stato un rialzo generale nei prezzi, il valore della fabbrica può sembrare aumentato, mentre in realtà è rimasto stazionario. Le confusioni generate da questa causa producono nell'apprezzamento della vantaggiosità reale di varie classi d'imprese errori maggiori di quanto potrebbe credersi a tutta prima. Ma tutte le questioni di questo genere devono esser rimandate a quando avremo discusso la teoria della moneta.

Digitized by Google

plice punto in una linea fissa di possibile investimento; ma come una linea di confine di forma irregolare che taglia una dopo l'altra tutte le linee possibili d'investimento.

212. — Primo costo. Costo supplementare e costo totale. — L'uomo d'affari, quando investe il proprio capitale nel procurarsi i mezzi per condurre innanzi un'impresa, cerca d'esser ricompensato dal prezzo ottenuto pei suoi varî prodotti, e s'aspetta di potere, in condizioni normali, imporre per ciascuno di essi un prezzo sufficiente, un prezzo cioè che non solo coprirà il suo *costo* (in denaro) *speciale, diretto* o *primo costo*, ma che sosterrà anche la parte che gli spetta delle spese generali dell'azienda, spese che possiamo chiamare *costo supplementare*. Questi due elementi uniti costituiscono il *costo totale*.

Il termine: « primo costo » è usato molto variamente nella vita degli affari. Ma qui è preso in significato ristretto. Nel termine « costi supplementari » s'intende includere gli oneri stabili derivanti dall'impianto durevole in cui è stato investito molto del capitale dell'impresa; ed anche gli stipendî degli impiegati di grado elevato, perchè gli oneri cui l'impresa è sottoposta pei loro salarî non possono in generale adattarsi rapidamente alle variazioni della quantità di lavoro che essi debbono compiere. Non resta che il costo (in denaro) del materiale greggio impiegato nella fabbricazione della merce, i salarî pagati alla parte di lavoro spesa nella merce stessa e pagata a giornata o a settimana, e il logorìo straordinario dell'impianto. Questo è il costo speciale che ha in vista un produttore quando calcola il prezzo minimo a cui varrà la pena di accettare un'ordinazione, se lascia fuor di considerazione ogni effetto che può avere la sua azione guastandogli il mercato per l'avvenire, e se l'industria, in quel tempo languisce. Ma in realtà egli deve di regola tener conto di quell'effetto: in pratica il prezzo a cui vale proprio la pena di produrre, anche quando l'industria languisce, è generalmente molto superiore a quel primo costo, come vedremo nei tre capitoli seguenti (1).

---

(1) « La frase: *primo costo* suole impiegarsi in molti sensi....., noi prendiamo questa frase per significare — come implicano le stesse parole — unicamente il costo originario o diretto di produzione; e se in certe industrie può tornar conveniente di comprendere sotto il costo di produzione una parte proporzionata di spese indirette ed una quota pel deprezzamento dell'impianto e degli edificî, in nessun caso esso comprenderà l'interesse del capitale o il profitto » (GARCKE e FELLS, *Factory Accounts*, cap. I). Elaborate statistiche sui varî elementi del costo di produzione in certe industrie sono state fatte dal Commissario del Lavoro negli Stati Uniti; e la sua Relazione pel 1890 contiene molte osservazioni suggestive sull'argomento di questo capitolo. V. anche la Relazione dell'Ufficio pel Lavoro nel Massachussetts per lo stesso anno.

Digitized by Google

CAPITOLO V.

(Continuazione). — L'equilibrio della domanda e dell'offerta normali in rapporto a periodi lunghi e corti.

SOMMARIO — 213. Elasticità del termine normale tanto nell'uso popolare quanto nell'uso accademico. — 214-215. Il problema complesso del valore normale va scomposto. Il primo passo e la finzione di uno stato stazionario, le cui modificazioni ci permettono di trattare il problema col metodo cosiddetto statico. — 216-217. Così gli studi dell'equilibrio della domanda e dell'offerta normali possono suddividersi in quelli che si riferiscono a periodi lunghi e quelli che si riferiscono a periodi corti. — 218. Per periodi corti la quantità dei mezzi di produzione in pratica è fissa; e il loro impiego varia con la domanda. — 219. Ma per periodi lunghi l'afflusso dei mezzi di produzione si adatta alla domanda dei prodotti di quei mezzi. — 220. Classificazione rudimentale dei problemi del valore in base ai periodi cui si riferiscono.

213. — Elasticità del termine « normale » tanto nell'uso popolare quanto nell'uso accademico. — Questo capitolo si occupa in principal modo delle difficoltà che si presentano nel problema del valore per la differenza che intercede tra gli effetti immediati e gli effetti posteriori delle medesime cause.

In questo caso, come in altri, l'economista non fa che mettere in luce differenze che già si trovano latenti nel linguaggio abituale, in modo che esse, affrontate risolutamente, possano essere del tutto superate. Poichè nel linguaggio comune si suole usare la parola « normale » in sensi differenti, a seconda dei differenti periodi di tempo, e si lascia che il contesto del discorso riveli il passaggio da un senso all'altro. L'economista segue la pratica quotidiana, ma talora, quando si prende la pena di indicare il passaggio, sembra che abbia voluto creare una complicazione, mentre in realtà non ha fatto che rivelarla.

Così, per esempio, quando si dice che il prezzo della lana un certo giorno era anormalmente alto, mentre il prezzo medio dell'annata era anormalmente basso; che i salari dei minatori di carbone nel 1872 erano anormalmente alti e nel 1879 anormalmente bassi; che i salari (reali) del lavoro alla fine del secolo XIV erano anormalmente alti e alla metà del secolo XVI anormalmente bassi; ciascuno intende che la portata del termine « normale » non è la stessa in tutti questi casi. Ognuno si serve del contesto per trovare l'uso particolare in cui il termine è adoperato in ogni singolo caso, ed una clausola interpretativa esplicita raramente è necessaria, perchè nella conversazione abituale ogni malinteso può eliminarsi appena nato per via di domande e risposte. Ma esaminiamo la questione più da vicino.

Abbiamo notato (1) come per stimare le spese di produzione di tutte le diverse cose necessarie alla fabbricazione di un tessuto, un fabbricante di tessuti dovrebbe riferirsi alle quantità necessarie di ogni cosa, suppo-

(1) Libro V, cap. III, § 206.

Digitized by Google

nendo anzitutto che le condizioni dell'offerta rimanessero normali. Ma dobbiamo ancora notare il fatto che a questo termine: « normali », dobbiamo dare maggiore o minore ampiezza a seconda che il fabbricante guarda più o meno avanti.

Così nel calcolare le mercedi occorrenti per suscitare un'offerta adeguata di lavoro per far andare una certa classe di telai, il fabbricante potrebbe tener conto delle mercedi usuali pagate per un simile lavoro nelle vicinanze; o potrebbe pensare che nelle vicinanze ci fosse scarsezza di quella particolar classe di lavoro, e che le mercedi usuali pagate per questo fossero più alte colà che in altre parti dell'Inghilterra, e che quindi, spingendo innanzi lo sguardo per parecchi anni in modo da tener conto dell'immigrazione, il saggio normale dei salari potrebbe esser calcolato ad un saggio piuttosto inferiore a quello prevalente allora colà. O finalmente potrebbe pensare che le mercedi dei tessitori nella regione fossero eccezionalmente basse relativamente ad altre mercedi dello stesso grado in causa di previsioni troppo rosee fatte sull'avvenire dell'industria mezza generazione prima. Egli potrebbe dedurre che questo ramo di lavoro fosse troppo affollato, che i genitori avessero già cominciato a scegliere pei loro figli altre industrie più lucrose e pure non più difficili; e che quindi, fra pochi anni, l'offerta del lavoro conveniente al suo proposito diminuirebbe, talchè guardando molto tempo innanzi, egli dovrebbe calcolare le mercedi normali ad un saggio piuttosto superiore del saggio medio presente (1).

Allo stesso modo nel calcolare il prezzo d'offerta normale della lana, un fabbricante dovrebbe probabilmente prender la media degli anni passati, tenendo però conto d'ogni possibile cambiamento che potrebbe influire sull'offerta nel futuro immediato. Probabilmente si terrebbe conto dell'effetto delle siccità che di tempo in tempo avvengono in Australia e altrove: poichè il caso che si verifichino è troppo comune per esser considerato anormale; ma probabilmente non terrebbe conto qui della possibilità d'essere implicati in una gran guerra che intercettasse le offerte australiane; l'ammissione di questa possibilità andrebbe considerata sotto il titolo di rischi straordinarî dell'esercizio e non entrerebbe nel calcolo del prezzo d'offerta normale della lana.

In simil modo dovrebbe comportarsi per il pericolo di rivolte interne o di perturbamento violento e prolungato di carattere insolito nel mercato del lavoro; ma nel calcolo della quantità di lavoro che potrebbe esser prodotto dalle macchine, ecc., in condizioni normali, terrebbe conto probabilmente delle interruzioni minori causate da conflitti industriali, che càpitano

(1) Veramente non ci sono molte occasioni in cui i calcoli d'un uomo d'affari per scopi pratici debbano proprio mirar così lontano ed estendere la portata del termine « normale » ad un'intera generazione; ma spesso, nelle applicazioni più ampie della scienza economica, è necessario estendere ancor più la portata o tener conto delle lente variazioni che influiscono nel corso dei secoli sul prezzo d'offerta del lavoro in ogni grado industriale.

Digitized by Google

continuamente e perciò van considerati come inerenti al corso regolare dei fatti, vale a dire come non anormali.

In tutti questi calcoli, non andrebbe a cercare specialmente sino a qual punto gli uomini sono sotto l'influenza di motivi egoistici o personali. Egli può saper benissimo che l'ira e la vanità, la gelosia e la dignità offesa son cause di scioperi e serrate quasi così spesso come il desiderio di guadagno pecuniario; ma ciò non entrerebbe nei suoi calcoli; tutto quanto intorno ad esse egli vorrebbe sapere, sarebbe se esse agiscono abbastanza regolarmente, perchè si possa tener il giusto conto della loro influenza nel determinare interruzioni del lavoro e nell'aumentare il prezzo d'offerta normale delle merci (1).

214. — Il problema complessivo del valore normale va scomposto. Il primo passo è la finzione di uno stato stazionario, le cui modificazioni ci permettono di trattare il problema col metodo così detto statico. — L'elemento tempo è una delle cause principali di quelle difficoltà delle investigazioni economiche che obbligano l'uomo, coi suoi mezzi limitati, a proceder passo per passo, scomponendo una questione complessa, studiando un pezzo alla volta, ed infine combinando le soluzioni parziali in una soluzione più o meno completa dell'intero problema. Scomponendo la questione, le cause perturbatrici il cui intervento pel momento sarebbe incomodo, si relegano da parte con la frase: *cæteris paribus*. Lo studio di un gruppo di tendenze è isolato dall'ipotesi: *a parità delle altre condizioni*: l'esistenza delle altre tendenze non è negata, ma il loro effetto perturbatore è temporaneamente trascurato. Quanto più la questione viene per tal guisa limitata, tanto maggiore è l'esattezza con cui si può poi maneggiarla, ma tanto minore, d'altro canto, è la sua rispondenza alla vita reale. Tuttavia, ogni trattazione esatta e sicura di una questione ristretta aiuta a trattare questioni più ampie, in cui quella più ristretta è contenuta, con maggiore esattezza di quanto sarebbe altrimenti possibile. Ad ogni passo fatto innanzi si possono far entrare in campo sempre nuove cose: le discussioni esatte possono rendersi meno astratte, e le discussioni realistiche meno inesatte di quanto sarebbe stato possibile prima.

Il nostro primo passo verso lo studio delle influenze esercitate dall'elemento *tempo* sulle relazioni tra costo di produzione e valore può ben consistere nel considerare la famosa finzione dello *stato stazionario* in cui quelle influenze sol poco si farebbero sentire; e mettere in contrasto i risultati che si troverebbero in tale stato con quelli del mondo moderno.

Questo stato deriva il suo nome dal fatto che in esso le condizioni generali della produzione e del consumo, della distribuzione e dello scambio rimangono immote; e nondimeno esso è pieno di movimento, perchè è un aspetto della vita. L'età media della popolazione può esser stazionaria, sebbene ogni individuo cresca dalla giovinezza alla maturità o decada verso la vecchiezza. E per molte generazioni di seguito, nello stesso modo

(1) V. libro I, cap. V, § 39.

Digitized by Google

e per le stesse classi di persone, sarà prodotta la stessa quantità di cose a testa; onde questa offerta dei mezzi di produzione avrà avuto tutto il tempo di adattarsi alla domanda costante.

Naturalmente potremmo supporre che nello stato stazionario ogni impresa d'affari conservasse sempre le medesime dimensioni e il medesimo avviamento. Ma non ci è necessario arrivare a tanto; basterà supporre che le aziende crescano e decadano, ma che l'azienda-*tipo* si mantenga sempre press'a poco delle stesse dimensioni, come l'albero-tipo d'una foresta vergine; e che perciò le economie derivanti dalle sue risorse particolari rimangano costanti: e siccome il volume complessivo della produzione è costante, costanti son pure le economie derivanti dalle industrie sussidiarie nelle vicinanze, ecc. [In altre parole, le economie così interne come esterne sono costanti. Il prezzo la cui aspettazione induceva esattamente le persone ad entrare in quell'industria deve bastare a coprire a lungo andare la spesa occorrente a costituire un avviamento; ed una parte proporzionale di esso deve aggiungersi per costituire il costo totale della produzione].

In uno stato stazionario, dunque, la legge ovvia sarebbe che il valore fosse governato dal costo della produzione. Ogni effetto potrebbe essenzialmente attribuirsi ad una sola causa e tra causa ed effetto non vi sarebbe grande complessità di azione e reazione. Ogni elemento del costo obbedirebbe a leggi « naturali », col correttivo di un certo controllo imposto da consuetudini fisse. Non vi sarebbe influenza riflessa della domanda, nè differenza fondamentale tra effetti immediati ed effetti posteriori delle cause economiche. Non vi sarebbe distinzione tra valore normale per periodi lunghi, e valore normale per periodi corti, almeno se supponessimo che in quel mondo monotono anche i raccolti fossero uniformi: perchè essendo sempre l'azienda-tipo delle stesse dimensioni e facendo sempre lo stesso genere d'affari nella stessa misura e nello stesso modo senza periodi di rilassamento e senza periodi particolarmente affaccendati, le sue spese normali, da cui è regolato il prezzo d'offerta normale, sarebbero sempre uguali. Le liste di domanda dei prezzi sarebbero sempre le stesse e le stesse sarebbero le liste d'offerta, e il prezzo normale non varierebbe mai.

Ma nulla di tutto ciò avviene nel mondo ove viviamo. Qui ogni forza economica muta azione di continuo sotto l'influenza di altre forze che le agiscono attorno. Qui il volume, i metodi e il costo della produzione, variando, si modificano scambievolmente tra loro, e influiscono sul carattere e sull'estensione della domanda e ne subiscono l'influenza. Di più, tutte queste influenze reciproche richiedono tempo per esplicarsi completamente e di regola non vi sono due influenze che muovano di pari passo. In questo mondo, pertanto, ogni teoria piana e semplice sulle relazioni fra costo di produzione, domanda e valore, è necessariamente falsa: e quanto più, con un'abile esposizione, le si darà apparenza di lucidezza, tanto più essa è fallace. È più probabile che sia un buon economista chi si fida del proprio buon senso e dei proprî istinti pratici che chi professa di studiare la teoria del valore ed è determinato a trovarla facile.

Digitized by Google

215. — Continuazione. — Or ora s'è supposto che, nello *stato stazionario*, la popolazione fosse stazionaria. Ma quasi tutte le sue caratteristiche distintive possono manifestarsi in un luogo ove popolazione e ricchezza crescono entrambe, purchè crescano presso a poco nella medesima proporzione, e purchè non vi sia scarsezza di terra e i metodi di produzione e le condizioni del commercio cambino sol di poco, e, sopra tutto, il carattere dell'uomo stesso sia una quantità costante. Perchè in tale stato le condizioni di gran lunga più importanti della produzione e del consumo, dello scambio e della distribuzione rimarranno della stessa qualità e conserveranno le medesime relazioni generali reciproche, pur crescendo in volume (1).

Questo rilassamento delle rigide strettoie di uno stato puramente stazionario ci avvicina di un passo alle condizioni effettive della vita; e rilassando ancor più quei legami, ancor più ci avviciniamo. Così, a passo a passo, ci accostiamo al difficile problema delle azioni intersecantisi di innumerevoli cause economiche. Nello stato stazionario, tutte le condizioni della produzione e del consumo sono ridotte al riposo: ma ipotesi, diciamo così, meno violente si fanno con quello che — con non molta esattezza — si chiama metodo *statico*. Con questo metodo noi fissiamo la mente su qualche punto centrale; lo supponiamo ridotto pel momento ad uno stato *stazionario*, e poi studiamo in relazione ad esso le forze che influiscono sulle cose che a quello stanno intorno e qualunque tendenza può esservi all'equilibrio di queste forze. Con molti di questi studî parziali, ci si può fare strada verso una soluzione di problemi troppo difficili per poter essere afferrati in un solo sforzo.

Delle forze numerose che influiscono sul valore di una merce qualsiasi, alcune sono più importanti in rapporto a certe questioni, altre in rapporto ad altre questioni. I problemi del valore possono classificarsi secondo molti sistemi. Il sistema migliore, prendendo le mosse, è di classificarli in base ai periodi cui si riferiscono. Facciamo ciò, riferendoci ad un esempio concreto.

216. — Gli studi dell'equilibrio della domanda e dell'offerta normali possono suddividersi in quelli che si riferiscono a periodi lunghi e quelli che si riferiscono a periodi corti. — In modo grossolano possiamo classificare i problemi connessi con le industrie della pesca, dividendoli in problemi in cui gli elementi sono soggetti alle influenze di variazioni molto rapide, come le incertezze del tempo; problemi in cui le variazioni sono di moderata lunghezza (come un aumento della domanda di pesce determinato dalla scarsezza della carne per uno o due anni successivi ad una epizoozia), ed infine possiamo considerare il grande aumento di domanda di pesce che può aver luogo nel corso di un'intera generazione per il rapido sviluppo di una popolazione d'artigiani di grandi doti fisiche che facciano poco uso dei loro muscoli.

---

(1) V. sotto, V, XI, 257, e cfr. KEYNES, *Scope and Method of Polit. Economy*, VI, 2.

Digitized by Google

Le cause che regolano le oscillazioni giornaliere del prezzo del pesce risultanti dalle incertezze del tempo, ecc., sono in pratica per l'Inghilterra moderna le stesse che sarebbero nel supposto stato stazionario. I mutamenti delle condizioni generali economiche attorno a noi sono rapidi, ma non tanto da influire sul livello normale per periodi corti, attorno a cui fluttua il prezzo di giorno in giorno, e possono essere trascurati (mettendoli a parte con la clausola: *cæteris paribus*) in uno studio di tali fluttuazioni.

Passiamo oltre, e supponiamo un grande aumento della domanda generale di pesce, quale potrebbe sorgere, per esempio, in seguito ad una epizoozia per cui la carne diventasse per più anni di seguito un cibo caro e pericoloso. Ora possiamo trascurare provvisoriamente le fluttuazioni dovute al tempo, comprendendole nella clausola *cæteris paribus*: esse sono così rapide che si distruggono presto a vicenda, e non hanno quindi importanza per problemi di questo genere. E per la ragione opposta possiamo trascurare le variazioni del numero di coloro che sono tirati su per divenir pescatori, perchè tali variazioni son troppo lente per produrre il loro effetto in quell'anno o due che dura la scarsezza della carne. Relegati a parte temporaneamente questi due gruppi d'influenze, noi dedichiamo tutta la nostra attenzione ad altre influenze, come sarebbe l'attrattiva che le buone rimunerazioni della pesca offriranno ai marinai perchè stiano un anno o due nelle loro stazioni pescherecce invece di andare a lavorare su una nave. Noi consideriamo quante barche vecchie da pesca od anche quante imbarcazioni non fatte specialmente per la pesca possono essere adattate e mandate a pescare per un anno o due. Il prezzo normale di ogni data offerta giornaliera di pesce, che noi andiamo ora cercando, è quello che attirerà *rapidamente* nella pesca capitale e lavoro abbastanza per ottenere quell'offerta in un giorno di pesca di media fortuna; essendo l'influenza che il prezzo del pesce eserciterà sul capitale e sul lavoro utilizzabili nella pesca, regolata da cause piuttosto ristrette come queste. Tal nuovo livello, attorno a cui il prezzo oscilla durante questi anni di domanda eccezionalmente grande, sarà evidentemente più elevato di prima; e qui vediamo un esempio della legge quasi universale che *un aumento della quantità domandata eleva il prezzo d'offerta normale per periodi corti*. Questa legge è quasi universale anche in quanto riguarda le industrie che nei periodi lunghi seguono la tendenza verso il reddito crescente (1).

Per studiare infine le cause che regolano il prezzo d'offerta normale per periodi lunghi, supponiamo che le classi della popolazione che si nutrono principalmente di pesce crescano costantemente da una generazione ad un'altra. Ora noi concentriamo l'attenzione nostra su cause che agiscono in modo lento ma continuo. Lasciamo a parte le fluttuazioni che vanno e vengono in un anno o due, al modo stesso che nel caso

(1) V. libro V, cap. XI, § 252.

Digitized by Google

precedente lasciammo in disparte le fluttuazioni giornaliere. Adesso il prezzo d'offerta normale per una qualsiasi quantità di pesce è il prezzo per unità che attirerà lentamente nella pesca capitale e lavoro abbastanza per ottenere quella quantità di pesce in un giorno od una settimana di media fortuna. Le forze regolatrici dell'offerta, che ora stiamo considerando, non solo richiamerebbero dei marinai alle loro sedi peschereccie, ma anche indurrebbero tanti ragazzi che attendono all'agricoltura in villaggi vicini al mare, ad abbandonare i campi per darsi alla vita del mare; e farebbero sì che gli uomini molto antiveggenti comprendessero come vi sarebbe un campo sicuro d'investimento di nuovo capitale costruendo barche da pesca degli ultimi modelli e più costosi, e così via. Così, nell'ipotesi che la quantità di pesce nel mare sia inesauribile, il miglioramento dell'organizzazione che s'accompagna all'incremento di una industria, può far entrare in giuoco la tendenza al reddito crescente. Allora, dopo un periodo di tempo abbastanza lungo per permettere all'azione normale delle cause economiche di esplicarsi, si potrebbe produrre una offerta maggiore a meno prezzo; e, riferendo il termine *normale* ad un periodo di tempo lungo, il prezzo normale del pesce *diminuirebbe* con l'aumentare della quantità prodotta (1).

Così possiamo dar rilievo alla distinzione già fatta fra prezzo medio e prezzo normale. La media può esser presa fra i prezzi di un numero qualsiasi di vendite estendentesi ad un giorno o ad una settimana o ad un anno, o ad altro periodo di tempo: o può prendersi la media delle vendite fatte in un dato tempo su molti mercati, o può prendersi la media di molte di tali medie. Ma non è probabile che le condizioni normali per un gruppo di vendite siano proprio quelle che sono normali per gli altri gruppi; e perciò è solo per caso che un prezzo medio può essere un prezzo normale, il prezzo cioè che un gruppo qualsiasi di condizioni tende a produrre. Soltanto in uno stato stazionario, come or ora vedemmo,

---

(1) Tooke (*History of Prices*, vol. I, pag. 104) dice: « Vi sono articoli speciali in cui la domanda a scopi navali e militari è così grande rispetto all'offerta totale, che nessuna diminuzione di consumo da parte di individui può contare di fronte ad un aumento immediato della domanda da parte del governo; e quindi lo scoppiar d'una guerra tende ad elevare il prezzo di tali articoli ad un'altezza relativamente grande. Ma anche per tali articoli, se il consumo non è su una scala progressiva di aumento così rapida che l'offerta, con tutto l'incoraggiamento di un prezzo relativamente alto, non arrivi a tener dietro alla domanda, si verifica (dato che non vi sia ostacolo nè naturale, nè artificiale alla produzione e alla importazione), una tendenza a determinare tale aumento della quantità da ridurre il prezzo quasi allo stesso livello da cui aveva preso le mosse. Si osserva infatti, riferendosi alla tabella dei prezzi, che il salnitro, la canapa, il ferro, ecc., dopo un rialzo considerevolissimo cagionato da una grande domanda per scopi militari e navali, hanno mostrato tendenza a rivassare ogniqualvolta quella domanda non fu in progressivo e rapido aumento ». Questi incidenti illustrano bene il principio generale che un aumento di domanda può elevare il prezzo d'offerta d'una cosa anche per parecchi anni di seguito, là dove un aumento permanente della domanda troverebbe un prezzo d'offerta minore.

Digitized by Google

il termine normale significa sempre la medesima cosa: lì, ma soltanto lì, i termini « prezzo medio » e « prezzo normale » sono convertibili (1).

217. — Continuazione. — Riaffermiamo la sostanza del ragionamento per altra via. I valori di mercato sono regolati dal rapporto della domanda con le quantità che attualmente si trovano in mercato; con un maggiore o minor riguardo alle offerte « future » e non senza una certa influenza delle coalizioni industriali.

Ma l'offerta corrente è per sè stessa il risultato in parte dell'azione di quelli che han prodotto in passato, e quest'azione fu principalmente determinata dal confronto che essi fecero dei prezzi che si ripromettevano per le loro merci con le spese che dovevano sopportare per produrle. L'estensione delle spese di cui terran conto varia secondo che essi considerano solo le maggiori spese occorrenti per una maggior produzione col loro impianto esistente, ovvero considerano se debbano a tal uopo fare un nuovo impianto. Ogni aumento nel prezzo previsto, di regola, indurrà qualcuno che altrimenti non avrebbe prodotto nulla, a produrre un po'. Quelli che han prodotto qualche cosa per il prezzo più basso, produrranno probabilmente di più per un prezzo più alto: essi produrranno qualcosa a qualunque prezzo (entro certi limiti), ma sorveglieranno il prezzo per vedere sino a qual punto valga la pena d'estender la loro produzione. La parte della loro produzione per cui tali persone sono sul margine del dubbio se convenga per essi di produrla a quel prezzo, va congiunta con quella di coloro che dubitano se convenga proprio produrre affatto; e tutte e due insieme costituiscono la produzione marginale a quel prezzo (2).

E così il senso generale del termine « prezzo d'offerta normale » è sempre lo stesso, sia che si riferisca ad un periodo breve, sia ad un periodo lungo. Ma nei dettagli vi sono grandi differenze. In ogni caso si riferisce ad una certa data misura di produzione complessiva; cioè, alla produzione giornaliera od annuale di una certa quantità complessiva. In ogni caso il prezzo è quello la cui attesa è appena appena sufficiente perchè alla gente valga la pena di mettersi a produrre quella quantità complessiva; in ogni caso il costo della produzione è marginale, ossia è il costo di produzione di quelle merci che proprio si è sul punto di non produrre affatto e che non si produrrebbero se per esse si aspettasse un prezzo minore. — Ma le cause che determinano questo punto, questo margine, variano con la lunghezza del periodo che si considera. Per periodi brevi, la gente prende la massa dei mezzi di produzione come praticamente fissa, e si fa governare dalle

---

(1) V. libro V, cap. III, § 207. La distinzione sarà ancora discussa nel libro V, cap. XI, § 257. V. anche KEYNES, *Scope and Method, of Political Economy*, cap. VII.

(2) I produttori che sono in dubbio se convenga proprio produrre qualche cosa, può dirsi che sono interamente sul margine della produzione (o, se si tratta di agricoltori, della coltivazione). La loro decisione esercita una certa influenza sull'offerta e quindi sul prezzo. Ma di solito essi son pochissimi; può darsi che non ci sia nessuno in questa posizione, e, comunque, la loro azione è molto meno importante di quella del gran corpo di produttori che produrrebbero qualcosa in ogni caso.

Digitized by Google

aspettazioni della domanda nel considerare con quanta attività debbano darsi a sfruttare quei mezzi di produzione. Nei periodi lunghi, si darà ad adattare l'affluenza di quei mezzi alle aspettazioni della domanda dei beni che quei mezzi stessi concorrono a produrre. Esaminiamo questa differenza più da vicino.

218. — Per periodi corti la quantità dei mezzi di produzione in pratica è fissa e il loro impiego varia con la domanda. — L'effetto immediato dell'aspettazione d'un prezzo alto è quello di indurre le persone a mettere in attività tutti i loro mezzi di produzione e di farli lavorare per tutta la giornata e fors'anche per ore straordinarie. Il prezzo d'offerta marginale allora è il costo in moneta della produzione di quella parte del prodotto, che costringe l'imprenditore a stipendiare mano d'opera poco efficace (stancata probabilmente dal lavoro straordinario) ad un prezzo così alto, e lo costringe a mettersi egli stesso e gli altri in uno sforzo e in un incomodo tale che egli è sul margine del dubbio se valga la pena di compierlo o no. L'effetto immediato dell'aspettazione d'un prezzo basso è di escludere dal lavoro molti strumenti di produzione e diminuire il lavoro degli altri; e se i produttori non temessero di guastare il mercato, sarebbe conveniente per essi di produrre per qualche tempo ad un prezzo qualsiasi che coprisse il primo costo della produzione e li compensasse del loro incomodo.

Ma così come stanno le cose, essi offrono ad un prezzo più alto; ciascuno teme di distruggere la possibilità d'ottenere un prezzo migliore dai proprii clienti; o, se produce per un mercato vasto ed aperto, più o meno teme di incorrere nel risentimento degli altri produttori, se vende senza necessità ad un prezzo che abituerebbe male il mercato comune a tutti. In tal caso la produzione marginale è la produzione di coloro che un'ulteriore diminuzione, anche piccola, del prezzo, costringerebbe, sia nel loro stesso interesse, sia per accordo formale o non formale con gli altri produttori, a sospender la produzione, per timore di guastare ulteriormente il mercato. Il prezzo che i produttori per queste ragioni son proprio sul punto di rifiutare è il vero prezzo d'offerta marginale per periodi brevi. Esso è quasi sempre al di sopra e generalmente molto al di sopra del costo speciale o primo costo dei materiali greggi, del lavoro e del logorio che si produce nel capitale tecnico immediatamente e direttamente, appena che vengano spinti ad una maggiore utilizzazione mezzi di produzione non ancora completamente utilizzati. Questo punto richiede uno studio ulteriore.

In un'industria che usa un impianto costoso, il primo costo delle merci non è che piccola parte del loro costo totale; ed un'ordinazione fatta pure a meno del prezzo normale può lasciare un grande soprappiù sul primo costo. Ma se i produttori accettano tali ordinazioni, ansiosi di impedire che il loro impianto resti inerte, saziano il mercato e tendono ad impedire che il prezzo si rialzi. In realtà, tuttavia, raramente essi seguono questo sistema in modo costante e senza moderazione. Se lo facessero, rovinerebbero molti di quelli che sono nell'industria, e sè stessi probabilmente con gli altri. Allora un primo ravvivarsi della domanda non troverebbe risposta

Digitized by Google

nell'offerta ed eleverebbe in modo violento i prezzi delle merci prodotte in quell'industria. Variazioni così estreme non sono, a lungo andare, benefiche nè ai produttori nè ai consumatori, e l'opinione generale non è completamente ostile a quel codice di moralità industriale che condanna l'azione di chiunque « guasta il mercato » per essere troppo pronto ad accettare un prezzo che fa poco più che coprire il primo costo delle sue merci e ben poco lascia per le spese generali (1).

Se per esempio, in un dato tempo, il primo costo (nel senso più ristretto della parola) di una balla di tessuto è di 100 sterline, e se ci volessero altre 100 sterline perchè quel tessuto ripagasse la sua debita parte delle spese generali dello stabilimento, compresi i profitti normali dei proprietarî, allora il prezzo d'offerta praticamente effettivo non è molto probabile che scenda assai al di sotto di forse 150 sterline, in condizioni normali, anche per periodi brevi, sebbene, naturalmente, possan farsi alcuni pochi contratti speciali a prezzi inferiori, senza che il mercato generale ne risenta gran fatto.

Così sebbene, per periodi corti, nel prezzo d'offerta non entri *necessariamente e direttamente* altro che il primo costo, è vero nondimeno che anche i costi supplementari esercitano influenza indirettamente. Un produttore spesso non isola il costo di ogni singola particella della sua produzione: egli tende a trattare come unità una parte considerevole di essa e magari, in certi casi, la produzione tutta più o meno come una unità. Egli calcola se gli valga la pena aggiungere una certa linea nuova alle sue imprese presenti, se valga la pena di introdurre una nuova macchina, e così via. Egli tratta in precedenza il maggior prodotto, che gli risulterebbe dal mutamento, più o meno come una unità, e poi stabilisce i minimi prezzi che è disposto ad accettare, più o meno riferendosi al complesso di quella maggior produzione considerata come una unità.

---

(1) Dove c'è una forte coalizione, tacita o palese, i produttori possono talvolta regolare il prezzo per un tempo considerevole poco badando al costo di produzione. E se i capi di tale coalizione fossero coloro che hanno le maggiori agevolezze per la produzione, potrebbe dirsi — con contraddizione apparente, ma non reale, alle teorie di Riccardo — che il prezzo fosse regolato da quella parte dell'offerta che è di più agevole produzione. Ma in realtà sono i produttori finanziariamente più deboli costretti a tirare avanti a produrre per non fallire, quelli che spesso impongono la loro condotta al resto della coalizione. E si dice comunemente in America e in Inghilterra che spesso i membri più deboli di una coalizione ne sono i padroni. Ma forse il pubblico mostra troppo indulgenza a coloro che sostengono che una coalizione industriale o *trust* è l'unico mezzo utile per assicurare una ragionevole costanza di prezzo. In altro volume studieremo le influenze reciproche delle oscillazioni della potenzialità d'acquisto della moneta, del credito e dell'attività dei produttori, ed anche i moventi e i metodi di coalizione fra gl'imprenditori per limitare la loro produzione, e di coalizione tra i salariati per limitare il loro lavoro a scopo di carpire migliori condizioni per sè agl' imprenditori, e per esercitare una pressione su quegl' imprenditori che sono inclinati a vendere le merci quasi al solo primo costo, ed a guastare per tal guisa il mercato comune.

Digitized by Google

In altre parole, nella maggior parte dei suoi contratti, egli considera, come una unità piuttosto un aumento nei suoi processi di produzione, che una porzione individuale dei suoi prodotti. E l'economista analitico deve seguire la pratica comune se vuole tener contatto con le condizioni reali. Queste considerazioni tendono a sfumare la rigidezza di contorno della teoria del valore; ma non ne toccano la sostanza (1).

Riassumiamo quanto riguarda i periodi brevi. L'offerta d'abilità e capacità specializzata, di macchine adatte e di altro capitale materiale e della conveniente organizzazione industriale, non ha tempo di adattarsi completamente alla domanda; ma i produttori debbono conformar la loro offerta alla domanda meglio che possono con i mezzi che già hanno a loro disposizione. Da una parte, se l'offerta di quei mezzi di produzione è deficiente, non c'è il tempo materiale per aumentarli; d'altra parte, se l'offerta è eccessiva, una porzione di essi deve restare imperfettamente impiegata, poichè non v'ha tempo perchè l'offerta possa essere ridotta dal logorio graduale e dall'impiego dei mezzi stessi per altri usi. L'entrata speciale per mezzo di essi ricavata, pel momento non influisce sensibilmente sull'offerta e non influisce direttamente sul prezzo delle merci da essi prodotte; quell'entrata è un'eccedenza degli incassi totali sul primo costo (ossia ha qualcosa della natura di una rendita come si vedrà più chiaramente nel capitolo XI); ma se non basta a coprire a lungo andare una porzione congrua dei costi generali dell'azienda, la produzione, gradualmente, cadrà. In tal modo i movimenti relativamente rapidi del prezzo d'offerta in periodi brevi subiscono un'influenza e un controllo da parte di cause che si tengono nel retroscena e si estendono su un periodo lungo; e spesso il timore di « avvezzar male il mercato » fa agire quelle cause più prontamente di quanto non farebbero altrimenti.

219. — Per periodi lunghi l'affluenza dei mezzi di produzione si adatta alla domanda dei prodotti di quei mezzi. — In periodi lunghi tutti gli investimenti di capitali e di sforzi nel provvedere all'impianto materiale e all'organizzazione d'un'impresa e nell'acquistare cognizioni tecniche e abilità specializzata hanno tempo di adattarsi ai redditi che si prevede di poter guadagnar dagli investimenti stessi; ed i calcoli di questi redditi posson quindi regolare direttamente l'offerta e sono il vero prezzo d'offerta normale per periodi lunghi delle merci prodotte.

Generalmente una gran parte del capitale investito in un'impresa si spende nella formazione della sua organizzazione interna e nell'avviamento dell'esercizio. Se l'impresa non prospera, tutto questo capitale è perduto, quand'anche l'impianto materiale possa realizzare una parte considerevole

(1) Questa descrizione generale può bastare per la maggior parte degli scopi; ma nel capitolo XI si troverà uno studio più dettagliato di quel concetto estremamente complesso che è un incremento marginale nei processi di produzione da parte di una azienda-tipo, insieme con una spiegazione più completa della necessità di riferire i nostri ragionamenti alle condizioni di una azienda-tipo, specie quando si considerano industrie che mostrano tendenza al reddito crescente.

Digitized by Google

del suo costo originario. E chiunque si propone di cominciare una nuova impresa deve tener conto del rischio d'una tal perdita. Se egli stesso è un uomo di capacità normale per quella classe di lavoro, può prevedere che fra non molto la sua divenga un'impresa-tipo nel senso in cui abbiamo usato questo termine, con la sua debita parte delle economie che si ottengono con la produzione su larga scala. Se sembra probabile che gli introiti netti d'una tale impresa-tipo sian maggiori di quelli che egli potrebbe ottenere da un simile investimento in altre industrie che potrebbe esercitare, egli sceglierà quest'industria. Cosicchè quell'investimento di capitale in un'industria da cui dipende a lungo andare il prezzo della merce prodotta, è regolato dai calcoli che si fanno da una parte sulle spese indispensabili per istituire ed esercire una azienda-tipo, e dall'altra sui proventi che si possono ottenere a tal prezzo in un lungo periodo di tempo.

In un dato momento certe imprese sorgeranno ed altre volgeranno in rovina; ma ove noi consideriamo sotto un ampio punto di vista le cause che governano il prezzo d'offerta normale, non avremo a prenderci pensiero di questi piccoli vortici che increspano la superficie della gran corrente. Ogni particolare aumento della produzione può esser dovuto a qualche nuovo industriale che lotta contro le difficoltà, che lavora con capitale insufficiente, e che soffre grandi privazioni nella speranza di poter metter su a poco a poco una buona impresa; ovvero quell'aumento può esser dovuto a qualche ricca ditta che, allargando i suoi locali, è messa in grado di conseguire nuove economie e così ottenere una produzione maggiore ad un costo proporzionale minore: e siccome questa produzione aggiuntiva sarà piccola relativamente al volume della produzione totale nell'industria, il prezzo non ne sarà molto ribassato, per modo che la ditta trarrà grandi guadagni dal suo felice adattamento all'ambiente. Ma mentre avvengono queste variazioni di fortune di imprese individuali, può esservi una tendenza costante del prezzo d'offerta normale per periodi lunghi a diminuire in seguito ad un aumento del volume complessivo della produzione.

220. — Classificazione rudimentale dei problemi del valore in base ai periodi cui si riferiscono. — Naturalmente fra periodi « lunghi » e periodi « brevi » non c'è una linea di divisione rigida e netta. La natura non ha tracciato di tali linee nelle condizioni economiche della vita reale; e nella trattazione dei problemi pratici esse non sono necessarie. Come noi contrapponiamo le razze civilizzate alle non civilizzate e stabiliamo tante proposizioni generali intorno a ciascuno dei due gruppi, benchè non possiamo tirare tra di essi una demarcazione rigida e decisa, così appunto contrapponiamo periodi lunghi e periodi corti senza tentare una rigida divisione fra essi. Se, per gli scopi d'un argomento speciale, è necessario di separare esattamente un caso dall'altro, si può far ciò con una speciale clausola interpretativa; ma le occasioni in cui ciò è necessario non sono nè frequenti, nè importanti. Nelle ampie indagini di cui si occuperà il resto di questo libro, avremo a che fare quasi esclusivamente coi veri equilibrî normali: ma quando, più tardi, verremo a considerare le rapide oscil-

Digitized by Google

lazioni dell'industria e del commercio, la nostra attenzione sarà maggiormente richiamata dagli equilibrî normali dei periodi brevi.

I periodi per cui si calcolano i prezzi possono dividersi in un numero qualsiasi di classi secondo la loro lunghezza. Ma quattro classi si presentano per così dire, da sè. In ciascuna il prezzo è regolato dalle relazioni fra la domanda e l'offerta. Ma per quanto concerne i prezzi di *mercato*, « l'offerta » si prende nel senso di *stock* della merce in questione che si trova alla mano o almeno « in vista ». Per quanto concerne i prezzi normali per periodi brevi, « l'offerta » significa ampiamente ciò che può prodursi pel prezzo in questione con lo *stock* di beni strumentali, personali e impersonali, esistenti nel tempo dato. Per quel che riguarda i prezzi normali completi, l'offerta significa ciò che può prodursi coi beni strumentali che possono essi stessi essere prodotti in modo rimunerativo ed essere utilizzati nel tempo dato. Da ultimo vi sono i movimenti *secolari* del prezzo normale, determinati dallo sviluppo graduale del sapere, della popolazione e del capitale, e dal mutare delle condizioni della domanda e dell'offerta da una generazione ad un'altra (1).

---

(1) (Cfr. il primo paragrafo di questo capitolo). Naturalmente i periodi necessari per adattare i singoli fattori della produzione alla domanda possono essere molto diversi fra loro ; per esempio, il numero dei compositori abili non può accrescersi così presto come l'offerta di caratteri e di torchi. E quest'unica causa basterebbe ad impedire ogni rigorosa distinzione fra periodi lunghi e brevi. In realtà però un periodo teoricamente lungo deve lasciar tempo sufficiente non solo per permettere ai fattori della produzione della merce di adattarsi alla domanda, ma anche per dar modo ai fattori della produzione di quei fattori della produzione di adattarsi, e così via. E seguitando per questa via fino alle ultime conseguenze logiche, si troverà implicata in ciò l'ipotesi d'uno stato stazionario dell'industria, in cui le esigenze di un tempo avvenire possano prevedersi indefinitamente prima. Una simile ipotesi invero è implicata inconsapevolmente in molte interpretazioni popolari della teoria del valore di Ricardo, se non lo è nelle sue stesse versioni di essa; ed è a questa causa più che ad ogni altra che noi dobbiamo attribuire quella semplice precisione di contorni, da cui le teorie economiche in *uso* nella prima metà di questo secolo derivavano parte del loro incanto seducente e quasi tutta la tendenza che avevano ad indurre a false conclusioni pratiche.

In generale, i problemi relativi a periodi relativamente lunghi e quelli che si riferiscono a periodi relativamente brevi procedono in modo analogo. In entrambi si fa uso di quel metodo prezioso, che è l'isolamento parziale o totale di qualche gruppo di relazioni che si studia a parte. In entrambi si coglie l'occasione per analizzare e confrontare episodî simili e far che gli uni gettino luce sugli altri ; e per ordinare e coordinare fatti significanti nelle loro somiglianze e più significanti ancora nelle differenze che traspariscono fra le somiglianze. Ma c'è tra i due casi un'ampia distinzione. Nel problema che si riferisce ad un periodo relativamente breve non è necessario esagerar molto per supporre che le forze che non si prendono specialmente in considerazione rimangano temporaneamente inerti. Ma bisogna, invece, esagerare per relegar da parte grandi forze nella clausola *cæteris paribus*, durante, mettiamo un'intera generazione, per la ragione che esse hanno soltanto una portata indiretta sulla questione in esame. Perchè anche le influenze indirette possono produrre grandi

Digitized by Google

CAPITOLO VI.

Domanda congiunta e domanda composta: offerta congiunta e offerta composta.

SOMMARIO. — 221. Domanda derivata indiretta. Domanda congiunta. Esempio tratto da un conflitto del lavoro nell'industria edilizia. Legge della domanda derivata. — 222. Condizioni in cui una diminuzione dell'offerta può aumentare assai il prezzo d'un fattore dalla produzione. — 223. Domanda composta. — 224. Offerta congiunta. Prezzo d'offerta derivata — 225. Offerta composta. — 226. Relazioni complesse tra le merci.

221. — Domanda derivata indiretta. Domanda congiunta. Esempio tratto da un conflitto del lavoro nell'industria edilizia. Legge della domanda derivata. — Il pane soddisfa i bisogni dell'uomo direttamente: e la domanda del pane si dice diretta. Invece un mulino, un forno, soddisfano i bisogni dell'uomo indirettamente, concorrendo a fare il pane, ecc., e la domanda loro si dice indiretta. Generalizzando:

La domanda di materiali greggi e degli altri mezzi della produzione è *indiretta* e *derivata* dalla domanda diretta di quei prodotti direttamente utilizzabili che essi concorrono a produrre.

I servigî resi dal mulino e dal forno sono congiunti insieme nel loro prodotto definitivo, il pane: la loro domanda perciò si chiama domanda congiunta. I luppoli e il malto sono beni complementari e sono congiunti insieme nella destinazione comune della birra, e così via. In tal modo la domanda di ognuno di diversi beni complementari è derivata dai servigi che quelle cose rendono *congiuntamente* nella produzione del medesimo prodotto finale, come per esempio un pane o un barile di birra. In altre parole, v'è una domanda *congiunta* dei servigi che ognuna di queste cose rende, concorrendo a produrre una cosa che soddisfa i bisogni direttamente e

---

effetti nel corso di una generazione se accade che agiscano cumulativamente; e non è sistema sicuro il trascurarle anche provvisoriamente in un problema pratico senza studio specialè. Così gli usi del metodo statico nei problemi relativi a periodi lunghissimi sono pericolosi; ci vuole ad ogni passo cura, previdenza e ritegno. Le difficoltà e i rischi del còmpito giungono al colmo in rapporto alle industrie che si conformano alla legge del reddito crescente; ed è appunto in rapporto a queste industrie che si possono trovare le applicazioni più attraenti del sistema in parola Dobbiamo rimandare queste questioni al capitolo XI.

Ma qui può darsi risposta all'obbiezione che, siccome « il mondo economico è soggetto a continui mutamenti, e va diventando più complesso,... quanto più lungo è il tempo frapposto, tanto più difficile è la correzione »; cosicchè parlare della posizione che il valore tende a raggiungere a lungo andare, è un trattare « elementi variabili come costanti » (DEVAS, *Political Economy*, libro IV, cap. V). È vero che noi trattiamo *provvisoriamente* elementi variabili come costanti; ma non è vero che è questo l'unico metodo per cui la scienza ha mai compiuto grandi progressi trattando materie complesse e mutevoli, sia nel mondo fisico, sia nel mondo morale?

Digitized by Google

per cui v'è quindi una domanda diretta: la domanda diretta del prodotto ultimo si scompone effettivamente in molte domande derivate delle cose usate nel produrlo (1).

Prendendo un altro esempio, la domanda diretta di case origina una domanda congiunta del lavoro di tutte le varie industrie edilizie, nonchè di mattoni, di pietre, di legno, ecc., cose tutte che sono fattori della produzione edilizia d'ogni genere, o, come possiamo dire, di case nuove. La domanda di ognuna di queste cose, come, per esempio, il lavoro degli intonacatori, non è che una domanda indiretta o derivata.

Andiamo oltre con quest'ultimo esempio, riferendoci ad un ordine di fatti che succedono spesso sul mercato del lavoro, e supponendo che il periodo su cui si estende il perturbamento sia breve, e che le cause le quali, nel nostro esempio, debbono ristabilire l'adattamento tra domanda e offerta, siano tali tutte da poter agire entro quel breve periodo.

Questo caso ha una portata pratica importante che gli dà uno speciale diritto alla nostra attenzione, ma dobbiamo notare che, riferendosi a periodi brevi, è un'eccezione alla nostra regola generale di scegliere esempi, in questo e nei prossimi capitoli, da casi in cui vi sia tempo sufficiente perchè l'azione delle forze dell'offerta, propria dei periodi lunghi, possa esplicarsi.

Supponiamo dunque che, mentre sono in equilibrio l'offerta e la domanda di costruzioni, vi sia uno sciopero da parte d'un gruppo di operai, per esempio degli intonacatori, o che vi sia un altro perturbamento nell'offerta del loro lavoro. Per isolare e fare uno studio separato della domanda di quel fattore, supponiamo anzitutto che le condizioni generali della domanda di nuove case rimanga invariata (cioè che la lista di domanda di nuove case rimanga valida); e in secondo luogo supponiamo che non avvenga mutamento di sorta nelle condizioni generali dell'offerta degli altri fattori, due dei quali sono naturalmente le facoltà organizzatrici, e la organizzazione delle intraprese dei capimastri (supponiamo, cioè, che anche le loro liste dei prezzi d'offerta restino valide). Ciò posto, una diminuzione temporanea all'offerta del lavoro degli intonacatori cagionerà una diminuzione proporzionata nella quantità delle costruzioni; il prezzo di domanda del diminuito numero di case sarà un po' più alto di prima; e i prezzi d'offerta degli altri fattori della produzione non saranno

---

(1) Cfr. libro III, cap. III, § 88. Il lettore rammenterà che le cose che sono in tal forma da esser pronte per l'uso immediato sono state chiamate *beni del primo ordine*, o *beni del consumatore;* e che le cose usate come fattori della produzione sono state chiamate *beni del produttore* o *beni del secondo o di ulteriore ordine* o *beni intermedi:* e rammenterà anche che è difficile dire quando i beni sono realmente ultimati; che molte cose sono trattate comunemente come beni del consumatore ultimati, avanti che siano pronte pel consumo, p. es. la farina. V. libro II, cap. III, § 60. L'indeterminatezza del concetto di *beni istrumentali* e considerati come cose il cui valore è derivato da quello dei loro prodotti, è indicata nel libro II, cap. IV, § 76.

Digitized by Google

maggiori di prima (1). Così ora possono vendersi nuove case a prezzi che superano d'un buon margine la somma dei prezzi a cui possono comprarsi quegli altri requisiti necessari per la produzione di case; e questo margine dà il limite del possibile aumento del prezzo che sarà offerto pel lavoro degli intonacatori, dato che esso sia indispensabile. Le varie grandezze di questo margine, corrispondenti alle varie diminuzioni dell'offerta del lavoro degli intonacatori, dipendono dalla seguente regola generale:

Il prezzo che sarà offerto per ciascuna cosa impiegata nella produzione d'una merce, è limitato per ogni singola quantità della merce, dall'eccedenza del prezzo a cui quella quantità può trovar compratori, sulla somma dei prezzi a cui si potranno avere le offerte corrispondenti delle altre cose necessarie alla produzione della merce (2). Per usare termini tecnici, la lista di domanda d'ogni fattore della produzione d'una merce può esser *derivata* da quella della merce, sottraendo dal prezzo di domanda di ogni singola quantità di merce la somma dei prezzi d'offerta di quantità corrispondenti degli altri fattori (3).

---

(1) Sino ad un certo punto questo è vero in tutte le condizioni ordinarie: vi saranno minori spese straordinarie per ore di lavoro straordinarie; e il prezzo del lavoro dei falegnami, dei muratori e degli altri è più probabile che scenda che non che salga, e lo stesso dicasi dei mattoni e degli altri materiali da costruzione.

(2) Il cenno generale dato nel testo può bastare per la maggior parte degli scopi; e il lettore ordinario può omettere le rimanenti note di questo capitolo.

(3) Bisogna sempre rammentare che questa lista derivata è valida solo nell'ipotesi che noi isoliamo questo fattore per uno studio separato, che le condizioni della sua offerta siano perturbate, che nel frattempo non avvenga altro perturbamento indipendente in qualche altro elemento del problema e che perciò, nel caso di ciascuno degli altri fattori della produzione, il prezzo di vendita possa considerarsi come sempre coincidente col prezzo d'offerta.

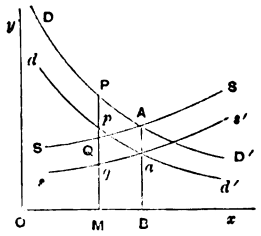

Fig. 20.

Illustrando ciò con un diagramma, sarà bene, per amore di brevità, dividere le spese di produzione di una merce nei prezzi d'offerta di due cose di cui la merce è composta. Consideriamo dunque il prezzo d'offerta di un coltello come la somma dei prezzi d'offerta della lama e del manico e trascuriamo la spesa di riunire le due parti. Sia *ss'* la curva d'offerta pei manichi e *SS'* quella pei coltelli; talchè, essendo *M* un punto qualsiasi su *Ox* ed essendo *MqQ* perpendicolare in modo da tagliare *ss'* in *q* e *SS'* in *Q*, *Mq* sia il prezzo d'offerta per *OM* manichi, *qQ* per *OM* lame e *MQ* per *OM* coltelli. Tagli *DD'*, curva della domanda dei coltelli, *SS'* in *A* e sia *AaB* perpendicolare come nella figura. Allora, nell'equilibrio, *OB* coltelli son venduti ad un prezzo *BA* di cui *Ba* va per il manico e *aA* per la lama.

(In quest'esempio possiamo supporre che sia concesso tempo sufficiente perchè le forze che regolano il prezzo d'offerta possano spiegarsi pienamente; e perciò siamo liberi di fare le nostre curve d'offerta inclinate negativamente. Un tal mutamento non influirebbe sull'argomento; ma in complesso è meglio prendere il nostro caso tipico con la curva dell'offerta inclinata positivamente).

Ora supponiamo di dover isolare per uno studio separato la domanda di manichi di coltelli. Noi supponiamo che la domanda di coltelli e l'offerta di lame si conformino alle leggi indicate dalle loro rispettive curve: supponiamo anche che la

Digitized by Google

222. — Condizioni in cui una diminuzione dell'offerta può aumentare assai il prezzo d'un fattore della produzione. — Quando però passiamo ad applicare questa teoria alle condizioni della vita reale, sarà importante ricordare che se l'offerta d'un fattore è perturbata, probabilmente lo è anche l'offerta degli altri fattori. In particolare, quando il fattore, la cui offerta è perturbata, è una sola classe di lavoro, come quella degli intonacatori, generalmente i guadagni dell'imprenditore agiscono come un cuscinetto. Vale a dire, la perdita cade anzitutto su di essi; ma, in ultima analisi gli imprenditori, licenziando alcuni degli operai ed abbassando le mercedi degli altri, distribuiscono gran parte di quella perdita fra gli altri fattori della produzione. I dettagli del processo per cui ciò avviene son varî, e dipendono dall'azione di coalizioni di industriali, dalle condizioni del mercato e da altre cause che ora non ci riguardano.

Noi possiamo notare le condizioni generali in cui una diminuzione dell'offerta d'una cosa necessaria non per uso diretto, ma come fattore di produzione d'un'altra cosa, può causare un aumento molto grande del prezzo di questa.

La prima condizione è che il fattore stesso sia indispensabile, o quasi, per la produzione della merce, e che non si possa utilizzare alcun buon succedaneo ad un prezzo moderato.

---

curva d'offerta dei manichi resti tuttora in forza e rappresenti le circostanze dell'offerta normale di manichi, benchè temporaneamente l'offerta dei manichi sia disturbata. Sia DD' tagliata da MQ in P; allora è MP il prezzo di domanda di OM coltelli, e Qq il prezzo d'offerta di OM lame. Prendiamo in MP un punto p tale che sia Pp eguale a Qq, e perciò sia $Mp = MP - Qq$; allora Mp è il prezzo di domanda di OM manichi. Sia dd il luogo geometrico dei punti p ottenuti dando ad M posizioni successive lungo Ox e trovando le corrispondenti posizioni di p; allora è dd' la curva della domanda derivata di manichi. Naturalmente essa passa per a. Ora possiamo trascurare tutto il resto della figura tranne le curve dd', ss'; e possiamo considerare che esse rappresentino le relazioni della domanda e dell'offerta di manichi, a parità delle altre condizioni, vale a dire senza alcuna causa perturbatrice che influisca sulla legge d'offerta delle lame nè sulla legge di domanda dei coltelli. Allora Ba è il prezzo d'equilibrio per i manichi, intorno a cui oscilla il prezzo del mercato nel modo studiato nel capitolo precedente, sotto l'influenza della domanda e dell'offerta, le cui liste sono rappresentate da dd' e ss'. Già s'è notato che le curve ordinarie della domanda e dell'offerta non hanno valore pratico che nell'immediata vicinanza del punto d'equilibrio. E la stessa osservazione vale anche più per l'equazione della domanda derivata.

[Poichè è $Mp - Mq = MP - MQ$; perciò, essendo A un punto d'equilibrio stabile, è stabile anche l'equilibrio in a, tanto se le curve d'offerta sono inclinate positivamente, quanto se lo sono negativamente; come sarà dimostrato nel cap. XI].

Nell'esempio che ora abbiamo fatto, l'unità di ciascuno dei fattori resta invariata qualunque sia la quantità di merce prodotta, poichè una lama e un manico sono sempre necessari per ogni coltello. Ma quando un'alterazione nella quantità di merce prodotta, cagiona un'alterazione nella quantità di ogni fattore richiesto per la produzione d'un'unità della merce, le curve della domanda e dell'offerta ottenute col processo sopra esposto non sono espresse in termini di unità fisse del fattore. Esse debbono essere nuovamente risolte in unità fisse prima che possano servire per un uso generale (V. la Nota matematica XIVbis).

Digitized by Google

La seconda condizione è che la merce della cui produzione quella cosa è fattore necessario abbia una domanda rigida e non elastica, cosicchè una diminuzione della sua offerta faccia sì che i consumatori offrano per essa un prezzo molto maggiore piuttosto che restarne privi; e ciò naturalmente implica la condizione che nessun buon succedaneo della merce possa venire utilizzato ad un prezzo superiore solo di poco al prezzo d'equilibrio della merce. Se la diminuzione della costruzione delle case ne accresce il prezzo fortemente, i costruttori, ansiosi di assicurarsi i profitti eccezionali, si contenderanno l'un e l'altro quel lavoro di intonacatori che c'è nel mercato (1).

La terza condizione è che solo piccola parte delle spese di produzione della merce consista nel prezzo di questo fattore. Siccome le mercedi degli intonacatori non sono che piccola parte delle spese totali di costruzione di una casa, un loro aumento sia pure del 50 per cento aggiungerebbe solo una piccolissima percentuale alle spese di produzione d'una casa e diminuirebbe poco la domanda (2).

La quarta condizione è che una diminuzione anche piccola della quantità domandata determini una diminuzione considerevole dei prezzi d'offerta degli altri fattori della produzione; poichè così resterà maggior margine utilizzabile per pagare un prezzo alto per quest'altro fattore (3). Se, per esempio, i muratori e le altre classi d'operai o gli imprenditori stessi non possono facilmente trovare altro impiego e non possono permettersi di restare inattivi, essi possono esser disposti a lavorare per guadagni molto più bassi di prima, e ciò aumenterà il margine utilizzabile per pagare mercedi più alte agli intonacatori. Queste quattro condizioni sono indipendenti e gli effetti delle ultime tre son cumulativi.

L'aumento dei salari degli intonacatori sarebbe represso se fosse possibile evitare l'uso dell'intonaco, ovvero ottenere un lavoro fatto abbastanza bene e ad un prezzo moderato da persone estranee al mestiere degli intonacatori. Il principio di sostituzione, qui come altrove, esercita un'azione dominante sulle forze che potrebbero altrimenti condurre a risultati sorprendenti. La tirannide che un fattore della produzione d'una merce può in certi casi esercitare sugli altri fattori, attraverso la legge della domanda derivata, è mitigata dal principio di sostituzione (4).

---

(1) Essendo pM il prezzo di domanda del fattore in questione, corrispondente ad un'offerta ridotta da OB a OM, ridotta cioè della quantità data MB, dobbiamo cercare a che condizioni il rapporto pM ad aB è massimo. La seconda condizione è che PM sia grande; e siccome l'elasticità della domanda è misurata dal rapporto di BM a $[PM-AB]$, quanto maggiore è PM, tanto minore, a parità delle altre condizioni, è l'elasticità della domanda.

(2) La terza condizione è che quando PM supera AB in un certo rapporto, pM debba superare Ba in grande rapporto: e, a parità delle altre cose, questa condizione richiede che Ba non sia che una piccola parte di BA.

(3) Cioè se Qq fosse stato minore di quanto non sia in realtà, Pp sarebbe stato più piccolo e Mp più grande. V. anche la Nota matematica XV.

(4) Böhm-Bawerk nel suo eccellente lavoro *Grundzüge der Theorie des Wirthschaftlichen Güterwerts* (*Jahrbuch für Nationalökonomie und Statistik*, vol. XIII.

Digitized by Google

Inoltre, quando diventa più difficile l'ottenere uno dei fattori della merce ultimata, si può spesso far fronte a questa difficoltà modificando il carattere della merce. Una parte del lavoro degli intonacatori può essere indispensabile; ma spesso si è in dubbio sulla quantità di lavoro d'intonaco che vale la pena d'avere in casa; e ove il prezzo di quel lavoro cresca, se ne avrà di meno. L'intensità della soddisfazione di cui si sarebbe privati qualora se ne avesse un po' meno è l'utilità marginale del lavoro d'intonaco; il prezzo massimo che si sarà appena e precisamente disposti a pagare per averlo è il vero prezzo di domanda del lavoro degli intonacatori sin che questo sia usato.

Così anche nella birra c'è una domanda congiunta di luppoli e di malto; ma le proporzioni di questi elementi possono esser cambiate. Si può avere un prezzo più alto per una birra che differisce dalle altre solo per contenere più luppoli; e questo maggior prezzo rappresenta la domanda di luppoli (1).

Nelle relazioni fra intonacatori, muratori, ecc., troviamo rappresentate molte cose istruttive ed interessanti della storia delle alleanze e dei conflitti fra le *trades unions* di industrie affini. Ma gli esempi più numerosi di domanda congiunta son quelli della domanda di materiale greggio, come il cotone o la juta, il ferro o il rame e gli operai che lavorano su questi materiali. Anche i prezzi relativi dei varî alimenti variano non poco con l'offerta del lavoro di cuochi abili; così, per esempio, molte qualità di carne e molte parti di vegetali che non han quasi nessun valore in America, ove i cuochi abili son rari e costosi, hanno buon valore in Francia, ove l'arte della cucina è largamente diffusa.

223. — Domanda composta. — Già abbiamo discusso (2) come la domanda d'una merce sia costituita o composta delle domande dei vari gruppi di persone che possono averne bisogno. Ma ora possiamo estendere questo concetto della *domanda composta* ai coefficienti di produzione occorrenti a diversi gruppi di produttori.

Quasi ogni materiale greggio e quasi ogni specie di lavoro è applicato in molti diversi rami dell'industria e contribuisce alla produzione d'una gran varietà di merci. Ciascuna di queste merci ha la propria domanda diretta per mezzo di cui può trovarsi la domanda derivata di ognuno dei fattori usati per essa, e la cosa è « distribuita fra i suoi usi diversi » nel modo che già abbiamo discusso (3). Questi usi diversi sono rivali,

---

p. 59) mostra che se tutti i fattori meno uno della produzione d'una merce hanno succedanei utilizzabili in offerta illimitata, da cui il loro prezzo è rigidamente determinato, il prezzo della domanda derivata per l'altro fattore è dato dall'eccedenza del prezzo di domanda del prodotto ultimo sulla somma dei prezzi d'offerta così determinati dei fattori restanti. Questo è un caso speciale interessante della legge data nel testo.

(1) V. Nota matematica XVI.

(2) V. libro III, cap. IV, §§ 90 e 92.

(3) V. libro III, cap. V.

Digitized by Google

e cioè si fanno concorrenza tra loro, e le domande derivate corrispondenti sono *domande rivali* o *concorrenti* tra loro. Ma in rapporto all'offerta del prodotto cooperano insieme, essendo « combinate » nella domanda totale che sta di fronte all'offerta ; al modo stesso appunto che le domande di diverse classi sociali per una merce finita sono aggregate o combinate insieme nella domanda totale della merce (1).

224. — Offerta congiunta. Prezzo d'offerta derivata. — Ora possiamo passare a considerare il caso di *prodotti congiunti,* di cose cioè che non è facile produrre separatamente, ma che sono congiunte in una origine comune, e delle quali perciò si può dire che hanno un'*offerta congiunta*, come la carne e la pelle di bue, il grano e la paglia. Questo caso corrisponde a quello di cose che hanno una domanda congiunta e può esser discusso quasi con le stesse parole, solo sostituendo la parola « domanda » alla parola « offerta » e viceversa. Come v'è una domanda congiunta delle cose congiunte in una comune destinazione, così vi è un'offerta congiunta di cose che hanno origine comune. L'offerta singola dell'origine comune si scompone in tante offerte derivate delle cose che ne procedono (2).

---

(1) Così supponiamo che un fattore della produzione abbia tre usi. Sia d_1, d_1', la curva della domanda pel suo primo uso. Da un punto N su Oy si tiri Np orizzontale in modo da tagliare d_1, d_1', in p_1 ; allora Np_1 è la quantità domandata pel primo uso al prezzo ON. Si prolunghi Np_1 sino a p_2 e poi sino a P prendendo p_1p_2 e p_2P di lunghezza tale da rappresentare le quantità del fattore domandate al prezzo ON rispettivamente pel secondo e pel terzo uso. Quando N si muove lungo Oy, tracci p_2 la curva d_2d_2' e tracci P la curva DD'. Così d_2d_2' sarebbe la curva della domanda del fattore se questo avesse solo il primo e il secondo uso. DD' è la curva della sua domanda per tutti e tre gli usi. Non importa in che ordine noi prendiamo gli usi. Nel caso rappresentato la domanda pel secondo uso comincia ad un prezzo più basso e quella pel terzo ad un prezzo più alto della domanda pel primo uso (V. la Nota matematica XVII).

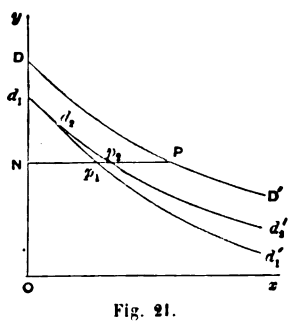

Fig. 21.

(2) Se si desidera di isolare le relazioni della domanda e dell'offerta d'un prodotto congiunto, il prezzo d'offerta derivata si trova appunto nello stesso modo in cui si trovò il prezzo di domanda derivata d'un fattore della produzione nel caso parallelo della domanda. Bisogna supporre che tutte le altre condizioni siano uguali (cioè che la lista d'offerta per l'intero processo della produzione resti in forza e così pure la lista della domanda di ciascuno dei prodotti congiunti, eccetto quello che va isolato). Il prezzo dell'offerta derivata allora si trova con la regola che esso deve essere eguale all'eccedenza del prezzo d'offerta dell'intera produzione sulla somma dei prezzi di domanda degli altri prodotti congiunti, prendendosi sempre i prezzi in rapporto alle corrispondenti quantità.

Possiamo, per illustrare le idee, nuovamente servirci d'un semplice esempio nel quale si assuma in ipotesi che le quantità relative dei due prodotti congiunti sono inalterabili. Sia SS' la curva d'offerta di manzi, che dànno carni e pelli in quantità fisse ; dd' la curva della domanda delle loro carni. Essendo M un punto su Ox, si tiri Mp verticale in modo da tagliare dd' in p e si prolunghi sino a P, talchè pP rappresenti il prezzo di domanda di OM pelli. Allora MP è il prezzo di domanda

Digitized by Google

Nella manifattura e nell'agricoltura, nelle industrie del trasporto e di distribuzione, è spesso difficilissimo decidere quali siano le spese reali di ognuna delle molte operazioni, che si fanno contemporaneamente. La difficoltà è massima riguardo a quelle spese fisse che seguiterebbero a sussistere se poco o nulla si facesse nello stabilimento; e in avvenire dovremo occuparci assai dei perturbamenti derivanti da questa fonte.

Ci sono pochissimi casi di prodotti congiunti tali, che il costo di produzione di entrambi insieme sia esattamente eguale a quello d'un solo. Finchè un prodotto d'un'azienda ha valore in mercato, è quasi certo che esso richiama su di sè qualche cura e qualche spesa speciale, che sarebbe diminuita o soppressa se la domanda di quel prodotto avesse a scendere molto in basso. Così, per esempio, se la paglia non avesse nessùn valore, gli agricoltori si adopererebbero più di quanto non facciano ora per rendere le spighe più pesanti che sia possibile per lo stelo. L'importazione della lana dall'estero è stata causa che le pecore inglesi siano state rese atte, mediante giudiziosi incrocii e accurate selezioni, a dare gran peso di buona carne in giovane età, magari a danno della loro lana. È solo quando di due cose prodotte con lo stesso processo una è senza valore, invendibile, e nello stesso tempo non richiede spesa di sorta per la sua separazione, che non c'è motivo di modificare la sua quantità.

Ed è solo in questi casi eccezionali che, di regola, s'incontra qualche grave difficoltà nell'accertare il prezzo d'offerta separato di ciascuno dei prodotti congiunti. Poichè quando è possibile modificare le proporzioni di quei prodotti, si può sempre verificare qual parte della spesa complessiva del processo di produzione potrebbe risparmiarsi modificando queste proporzioni in modo da diminuir leggermente la quantità di uno dei prodotti congiunti senza modificare le quantità degli altri. Quella parte della spesa è la spesa di produzione dell'elemento marginale di quel prodotto; è il prezzo d'offerta che stiamo cercando (1).

225. — Offerta composta. — Possiamo passare al problema dell'*offerta composta*, analogo a quello della domanda composta. Una domanda può spesso essere soddisfatta in uno di più modi diversi conformemente

---

di OM manzi, e DD', luogo geometrico dei punti P, è la curva di domanda di manzi; essa può chiamarsi la curva della domanda totale. Tagli DD' la SS' in A e si tiri AaB come nella figura. Allora nell'equilibrio OB manzi sono prodotti e venduti al prezzo BA, di cui Ba va per la carne e aA per la pelle.

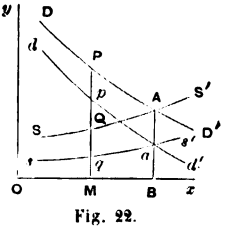

Fig. 22.

Tagli MP la SS' in Q. Sulla QM si stacchi $Qq = Pp$; allora q è un punto sulla curva di offerta derivata della carne. Poichè se supponiamo che il prezzo di vendita di OM pelli sia sempre eguale al corrispondente prezzo di domanda Pp, ne viene che, siccome il produrre ciascuno degli OM manzi costa QM, resta un prezzo $QM - Pp$, cioè qM da assegnarsi a ciascuna delle OM pelli. Dunque ss', luogo geometrico dei punti q, e dd' sono le curve dell'offerta e della domanda di pelli (V. la Nota matematica XVIII).

(1) V. la Nota matematica XIX.

Digitized by Google

al principio di sostituzione. Questi varî modi sono rivali o concorrenti tra loro, e le corrispondenti offerte delle merci sono *rivali* o *concorrenti* fra loro. Ma in rapporto alla domanda esse cooperano, « combinandosi » nell'offerta totale che fa fronte alla domanda (1).

Se le cause che regolano la loro produzione son quasi le stesse, per molti scopi esse possono considerarsi come una merce sola. Per esempio, il manzo e il castrato possono trattarsi come varietà d'una stessa merce, per molti scopi; ma debbono considerarsi come merci separate per altri, come, per esempio, per quelli in cui entra la questione dell'offerta della lana. Spesso, per altro, c'è rivalità non fra merci ultimate, ma tra fattori di produzione. Per esempio vi sono molte fibre rivali usate nel fare la carta da stampa ordinaria (2). Abbiamo notato or ora come la fiera azione della domanda derivata di una di parecchie offerte complementari — per esempio, l'offerta del lavoro degli intonacatori — fosse suscettibile d'esser moderata quando la domanda si trovava di fronte ad un'offerta composta di una cosa rivale sostituibile ad essa (3).

226. — Relazioni complesse tra le merci. — Tutti e quattro i principali problemi che abbiamo studiato in questo capitolo hanno una certa portata sulle cause che regolano il valore di quasi ogni merce: e molti dei più importanti intrecci di rapporti tra i valori delle varie merci non sono ovvî a prima vista.

---

(1) Quest'ultima frase « merci rivali o competitrici » è stata usata dal prof. FISHER nel suo bel lavoro, ***Mathematical Investigations in the theory of value and prices***, che getta molta luce sugli argomenti discussi in questo capitolo.

(2) V. JEVONS, *l. c.*, pp. 145-6 (nella *Bibl. dell'Economista*, serie 3ª, vol. II). V. anche sopra, note a pp. 159, 163, 186.

(3) Il bisogno che tutte le merci rivali tendono a soddisfare di fronte ad una offerta composta, essendo l'offerta totale ad un dato prezzo la somma delle offerte parziali a quel prezzo.

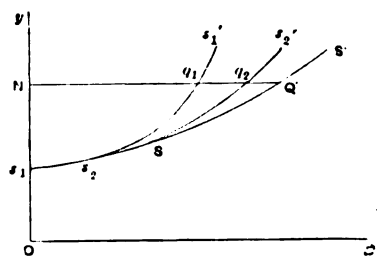

Fig. 23.

Così, per esempio, essendo N un punto qualsiasi su Oy si tiri Nq_1q_2Q parallela a Ox tale che Nq_1, q_1q_2 e q_2Q siano rispettivamente le quantità della prima, seconda e terza merce rivale che possono offrirsi al prezzo ON. Allora NQ è l'offerta totale composta a quel prezzo e il luogo geometrico dei punti Q è la curva dell'offerta totale dei mezzi di soddisfare il bisogno in questione. Naturalmente bisogna prendere le unità delle singole cose rivali in modo che ciascuna di esse soddisfaccia la stessa quantità di bisogno. Nel caso rappresentato nella figura, piccole quantità della prima rivale possono esser messe sul mercato ad un prezzo troppo basso per suscitare un'offerta delle altre due, e piccole quantità della seconda rivale esser messe sul mercato ad un prezzo troppo basso per suscitare un'offerta della terza (V. la Nota matematica XX).

Di regola, una rivalità continua è possibile solo quando nessuna delle merci abbia la sua offerta regolata dalla legge del reddito crescente. L'equilibrio è stabile solo quando nessuna di esse è atta a scacciare le altre; e questo avviene quando tutte si

Digitized by Google

Così quando il carbone vegetale era d'uso generale nella fabbricazione del ferro, il prezzo del cuoio dipendeva in certa misura da quello del ferro; e i conciatori domandavano l'esclusione del ferro straniero, affinchè la domanda di carbone di quercia da parte dei fonditori di ferro inglesi, facesse sì che la produzione di quercia inglese si mantenesse e impedisse in tal guisa il rincaro della corteccia (1). Quest'esempio può servire a ricordarci come la domanda eccessiva d'una cosa possa distruggere le sorgenti della sua offerta e così rendere scarsi i suoi prodotti congiunti; poichè la domanda di legno da parte dei produttori del ferro ha condotto ad una spietata distruzione di molte foreste in Inghilterra. Così pure, un'eccessiva domanda di carne di agnello fu assegnata come causa della scarsezza di pecore che si verificò pochi anni fa, mentre certuni credono, al contrario, che quanto migliore è il prezzo che si può ottenere per la carne di agnelli giovani venduta ai ricchi, tanto più profittevole sarebbe la produzione di pecore e tanto più a buon mercato sarebbe il castrato pel popolo. Il fatto è che un aumento nella domanda può produrre effetti opposti secondo che agisce o no con rapidità tale da impedire ai produttori di adattarvi la propria azione.

Ancora, lo sviluppo delle ferrovie e di altri mezzi di comunicazione a vantaggio di un' industria, come per esempio della coltivazione del grano in certe parti dell'America, e dello scavo delle miniere d'argento in altre, abbassa di molto alcune delle più importanti spese di produzione di quasi ogni altro prodotto di quei distretti. I prezzi della soda e delle sostanze per imbiancare e d'altri prodotti di industrie, in cui il principale materiale greggio è il sale, crescono e diminuiscono l'uno rispetto all'altro quasi ad ogni perfezionamento nei varî processi usati in quelle industrie; ed ogni mutamento in quei prezzi influisce sui prezzi di molte altre

---

conformano alla legge del reddito decrescente, poichè in tal caso se una ottenesse un vantaggio temporaneo e il suo uso crescesse, il suo prezzo d'offerta salirebbe, e allora le altre comincerebbero a scacciarla col vendersi a meno. Ma se una di esse si conformasse alla legge del reddito crescente, ben presto la rivalità svanirebbe; giacchè una volta che le venisse fatto di guadagnare un vantaggio temporaneo sulle rivali, l'aumento del suo uso abbasserebbe il suo prezzo d'offerta e perciò accrescerebbe la sua vendita — il suo prezzo d'offerta sarebbe allora abbassato ancora, e così via; per modo che la sua superiorità sulle rivali sarebbe continuamente aumentata fino a che non le avesse scacciate tutte dal campo. Vero è che vi sono eccezioni apparenti a questa regola; e talora merci soggette alla regola del reddito decrescente sembrano tenere il campo come rivali lungo tempo; tale è forse il caso di varie specie di macchine da cucire e di luce elettrica. Ma in questi casi le cose non soddisfano in realtà gli stessi bisogni, esse fanno appello a bisogni e gusti leggermente differenti; c'è ancora qualche divergenza d'opinione sui loro meriti relativi; od altrimenti forse alcune di esse son patentate o in qualche altro modo son divenute il monopolio di ditte speciali. In tali casi la consuetudine e la forza della pubblicità possono tenere in campo lungo tempo molte merci rivali, specie se i produttori delle merci, che in realtà sono migliori in proporzione alle loro spese di produzione, non sono effettivamente atti a spingerle innanzi per mezzo della pubblicità, dei commessi viaggiatori od altri mezzi.

(1) Toynbee (*Industrial Revolution*, p. 80).

Digitized by Google

merci; chè i varî prodotti delle industrie che usano il sale sono fattori più o meno importanti in molte manifatture.

Il cotone e l'olio tratto dal seme del cotone sono prodotti congiunti, e la recente diminuzione del prezzo del cotone è dovuta in gran parte ai perfezionamenti nella manifattura e negli usi dell'olio tratto dal seme del cotone; e inoltre, come mostra la storia della carestia del cotone, il prezzo di questa merce influisce su quello della lana, del lino e d'altre merci della stessa classe; mentre l'olio tratto dal seme del cotone fa sempre più nuova concorrenza a merci della stessa specie. Molti usi nuovi si son trovati per la paglia nelle manifatture; e queste invenzioni, insieme con l'aumento di popolazione urbana nell'Ovest, dànno un alto valore alla paglia, che soleva esser bruciata, e perciò diminuiscono il valore del grano (1).

---

(1) Inoltre, siccome le pecore e i buoi rivaleggiano per l'uso del suolo, le pelli e le stoffe rivaleggiano nella domanda indiretta dell'uso di un fattore della produzione. Ma anche competono nel negozio del tappezziere come mezzi d'offerta per provvedere allo stesso bisogno. Così v'è una domanda composta di pelle da parte del tappezziere e del calzolaio, ed anche di panno quando la parte superiore d'una scarpa è fatta di panno: la scarpa presenta una domanda congiunta di pelle e stoffa, e queste, offerte complementari. E così si procede in complicazioni infinite. Vedi la Nota matematica XXI.

La teoria austriaca della « imputazione del valore » ha qualche cosa di comune con la teoria del valore derivato data in questo capitolo. Qualunque frase si adoperi, è importante che noi riconosciamo la continuità che c'è fra la vecchia e la nuova teoria del valore, e trattiamo valore imputato e valore derivato come semplici elementi che prendono posto fra molti altri nel problema generale della distribuzione e dello scambio. I nuovi termini non fanno altro che dare i mezzi per applicare alle faccende ordinarie della vita un po' della precisione d'espressione del linguaggio matematico. I produttori debbono sempre considerare come la domanda d'un materiale greggio, in cui sono interessati, dipenda dalla domanda delle merci nella cui fabbricazione quel materiale è usato, e subisca l'influenza d'ogni mutamento che avviene in queste merci; e questo è in realtà un caso speciale del problema che s'occupa d'accertare il valore efficiente di ciascuna delle forze che concorrono ad un risultato comune. Nel linguaggio matematico questo risultato comune si chiama *funzione* delle varie forze: e il contributo (*marginale*) che ogni forza porta a questo risultato è rappresentato dal (piccolo) mutamento del risultato che deriverebbe da un (piccolo) mutamento di quella forza; cioè è rappresentato dal *coefficiente differenziale* del risultato riguardo a quella forza. In altre parole, il valore imputato o il valore derivato d'un fattore della produzione, se usato per un prodotto solo, è il coefficiente differenziale di quel prodotto riguardo a quel fattore; e così via per complicazioni successive, com'è indicato nelle Note matematiche XIV-XXI (Alcune obbiezioni a certe parti della teoria del prof. Wieser sul valore imputativo sono mosse dal prof. Edgeworth, *Economic Journal*, vol. V, pp. 279-85).

Digitized by Google

CAPITOLO VII.

Primo costo e costo totale in rapporto a prodotti congiunti. Costo di smercio. Assicurazione contro i rischi. Costo di riproduzione.

SOMMARIO. — 227-228. Difficoltà di assegnare a ciascun ramo di una impresa mista la parte che gli spetta delle spese di produzione e specialmente delle spese per lo smercio. — 229. Assicurazione contro le perdite per incendio o per sinistri marittimi. Altri rischi d'un'impresa. — 230. L'incertezza è per sè stessa un male. — 231. Costo di riproduzione. — 232. Scopo dei rimanenti capitoli del libro V, alcuni dei quali possono essere provvisoriamente omessi

227. — Difficoltà d'assegnare a ciascun ramo d'un'impresa mista la parte che gli spetta delle spese di produzione e specialmente delle spese per lo smercio. — Ora possiamo tornare a considerare il primo costo e il costo supplementare, riferendoci particolarmente alla retta distribuzione di quest'ultimo tra i prodotti congiunti d'un'impresa.

Spesso accade che una cosa fatta in un ramo d'un'impresa sia usata come materiale greggio da un altro ramo, e allora la questione del vantaggio relativo dei due rami si può appurare accuratamente solo con un elaborato sistema di tenuta dei libri in partita doppia; benchè in pratica più comunemente si faccia assegnamento su calcoli fatti all'ingrosso in base a congetture quasi istintive. Alcuni dei migliori esempi di questa difficoltà si riscontrano nell'agricoltura, specie quando in uno stesso podere sono uniti pascolo permanente e terra arabile lavorata in base ad una lunga rotazione (1).

Un altro caso difficile è quello del proprietario di navi che deve ripartire le spese della sua nave tra merci pesanti e merci voluminose ma non pesanti. Egli cerca, per quanto è possibile, di avere un carico misto delle due qualità; ed un importante elemento nella lotta per l'esistenza fra porti rivali è lo svantaggio in cui si trovano quei porti che possono offrire un carico soltanto di merci voluminose o soltanto di merci pesanti; mentre un porto le cui più importanti esportazioni son pesanti, ma non voluminose, attira nelle sue vicinanze industrie, le quali fabbrichino per l'esportazione merci che possono esser portate via per mare a basso prezzo. Le fabbriche di terraglie dello Staffordshire, per esempio, debbono parte del loro successo ai bassi prezzi di trasporto a cui le loro merci sono trasportate da navi che fanno vela dalla Mersey, con ferro ed altri carichi pesanti.

Ma nell'industria dei trasporti marittimi c'è libera concorrenza e grande possibilità di variazione per quel che riguarda la grandezza e la forma delle navi, le vie che seguono e tutto il metodo del traffico: e

(1) V'è campo per applicazioni di analisi matematiche o semi-matematiche come quelle indicate nell'ultimo capitolo, per alcuni dei principali problemi pratici della tenuta dei libri in partita doppia in varie industrie.

Digitized by Google

così si può applicare in molti modi il principio generale che le proporzioni relative dei prodotti congiunti d'un'impresa debbano modificarsi in modo che le spese marginali di produzione dell'uno o dell'altro prodotto siano eguali al suo prezzo marginale di domanda (1). O in altre parole, la grandezza della potenzialità di trasporto per ciascuna specie di carico ha una tendenza costante a trovare l'equilibrio in un punto, in cui il prezzo di domanda per quella quantità in uno stato normale del commercio è esattamente sufficiente a coprire le spese di produzione di quella quantità, essendo queste calcolate in modo da comprendervi non solo il primo costo (in denaro), ma anche quelle spese generali dell'azienda che a lungo andare, direttamente o indirettamente, si sopportano per suo conto (2).

In certi rami di manifattura si suole fare una prima approssimazione al costo totale di produzione d'una data classe di merci, ammettendo che la parte delle spese generali dell'azienda che loro spetta sia proporzionata o al loro primo costo, o all'ammontare dei salari speciali che bisogna pagare per farle. Si possono poi eseguire correzioni per far fronte a casi come quelli di merci che richiedono più o meno della quota media di spazio o di luce, o dell'uso di macchine costose, e così via.

Tali questioni han tutte un interesse considerevole, ma non dobbiamo approfondirle nei dettagli. Tuttavia tra le spese generali d'un'azienda ve ne sono due, la cui distribuzione fra i varî rami richiede un'attenzione speciale. Esse sono la spesa di smercio e l'assicurazione contro i rischi.

228. — Continuazione. — Certe specie di prodotti si smerciano senza difficoltà: la loro domanda è costante e non è pericoloso farne degli *stocks*. Ma per questa stessa ragione la concorrenza riduce di molto il loro prezzo, e non lascia un largo margine al disopra del costo diretto di fabbricazione. Talvolta le funzioni della fabbricazione e dello smercio possono rendersi quasi automatiche, in modo da richiedere un aggravio piccolissimo per le spese di direzione e di smercio. Ma in pratica accade non raramente che tali merci siano aggravate anche di meno di quella piccola parte che cadrebbe su di loro, e vengano adoperate come mezzi per conseguire e mantenere un assieme di relazioni e di clientele, che faciliterà lo smercio di altre classi di merci, la cui produzione non può con uguale facilità ridursi ad una *routine*, perchè non c'è per esse una concorrenza tanto accanita. Bene spesso i fabbricanti — massime

(1) Cfr. cap. VI, § 224.

(2) Naturalmente questo non può applicarsi per le tariffe ferroviarie. Poichè una compagnia ferroviaria, avendo poca elasticità nei suoi sistemi di operazione, e spesso non molta concorrenza d'altrove, non è stimolata a sforzarsi di adattare le tariffe, ch'essa stabilisce per le differenti specie di traffico, al costo che sostiene per ciascuna di esse. In realtà, benchè possa abbastanza facilmente accertare il primo costo in ogni caso, non può determinare accuratamente quali sono i costi totali relativi del traffico a grande o a piccola velocità, del traffico per lunghe e brevi distanze, del traffico di merci leggiere e pesanti, neppure del traffico straordinario quando linee e convogli son pieni e quando son quasi vuoti.

Digitized by Google

nelle industrie che hanno relazione con la mobilia ed il vestiario — e i venditori al minuto in quasi tutti i commerci, trovano opportuno di valersi di alcune delle loro merci come *réclame* per le altre e di far pesare sulle prime una parte minore, e sulle seconde una parte maggiore, di quella che loro spetterebbe, delle spese supplementari. Nella prima classe essi mettono le merci di carattere così uniforme e di consumo così generale che i compratori quasi tutti ne conoscon bene il valore; per la seconda classe riservano quelle merci, riguardo alle quali i compratori badan più a consultare il proprio capriccio che a comprare al minor prezzo possibile.

Le difficoltà tutte di questa specie crescono assai per causa dell'instabilità del prezzo d'offerta causata dall'azione della legge del reddito crescente, ogniqualvolta questa azione è molto potente. Abbiamo visto come, cercando in tali casi il prezzo d'offerta normale, dobbiamo scegliere per tipo un'azienda diretta con abilità normale e in modo da conseguire la parte conveniente delle economie sì interne che esterne risultanti dalla organizzazione industriale; ed abbiamo veduto come queste economie, per quanto ondeggino a seconda della fortuna delle singole imprese, pure di solito crescono col crescer della produzione complessiva. Ora è ovvio che se un industriale fabbrica una merce tale che un aumento della sua produzione metterebbe alla di lui portata economie interne molto maggiori, gli conviene far sacrificî anche grossi per estendere le sue vendite ad un nuovo mercato. Se egli ha un gran capitale e la merce è molto domandata, può darsi che la sua spesa a tal uopo sia molto forte, maggiore magari di quella che egli dedica direttamente alla manifattura: e se, com'è probabile, egli ricerca contemporaneamente la vendita di parecchie altre merci, non è possibile far più che una congettura molto grossolana sulla parte di spesa che si dovrebbe far pesare sulle vendite di ciascuna di esse nell'anno corrente, e sulla parte che dovrebbe farsi pesare sull'avviamento che il commerciante cerca di formare per le merci stesse pel futuro.

In realtà, una merce la cui produzione si conformi alla legge del reddito crescente, così da dare un vantaggio molto largo ai grandi produttori, tende a cader quasi interamente in mano a poche ditte grandi; e allora il prezzo normale dell'offerta marginale non può isolarsi col metodo che abbiamo ora riferito, chè tal sistema presume l'esistenza d'un gran numero di concorrenti con imprese d'ogni dimensione, alcune giovani, altre vecchie, alcune nella fase ascendente, altre nella fase discendente. In realtà la produzione d'una merce siffatta partecipa assai della natura d'un monopolio, e probabilmente il suo prezzo è così esposto all'influenza degli incidenti della campagna tra produttori rivali, ciascuno lottante per estendere il suo territorio, che l'azione normale delle forze economiche non ha libero movimento, e non si può dire che quella merce abbia un prezzo d'offerta normale.

Il progresso economico va offrendo sempre nuove agevolezze per lo smercio dei prodotti a distanza: non solo abbassa il costo del trasporto,

Digitized by Google

ma, ciò che spesso è molto importante, mette in grado i produttori e consumatori lontani di entrare in contatto tra loro. Nondimeno, i vantaggi del produttore che vive sul luogo sono in molte industrie grandissimi, e sovente essi gli permettono di reggersi contro concorrenti lontani, benchè i loro metodi di produzione siano più economici. Egli può vendere nelle sue vicinanze ad un prezzo basso quanto il loro: poichè con tutto che il primo costo sia maggiore per le merci sue che per le loro, egli non ha da sostenere gran parte del costo supplementare cui son costretti gli altri per lo smercio. Ma il tempo favorisce i metodi di produzione più economici: i concorrenti lontani acquisteranno sempre più piede nella sua piazza, a meno che egli o un uomo nuovo non adotti i loro metodi perfezionati.

Ci resta da studiare più davvicino la relazione tra l'assicurazione contro i rischi in un'impresa e il prezzo d'offerta d'ogni singola merce in essa prodotta.

229. — Assicurazione contro le perdite per incendio o per sinistri marittimi. Altri rischi d'un'impresa. — Il fabbricante e il commerciante si assicurano comunemente contro gli incendî e le perdite per mare: e i premi che pagano entrano fra le spese generali, di cui una parte deve aggiungersi al primo costo per determinare il costo totale delle loro merci. Ma nessuna assicurazione può farsi contro la grande maggioranza dei rischi d'un'impresa.

Anche per quanto concerne le perdite per incendi e per disastri marittimi le compagnie d'assicurazione debbono tener conto della possibilità di trascuratezza e di frode; e quindi, indipendentemente da ogni considerazione delle loro spese e profitti, debbono imporre premi notevolmente più alti del vero equivalente dei rischi che corrono gli edifici e le navi di coloro che conducono bene i proprî affari. Per altro, gli incendi o i disastri marittimi, se càpitano, càpitano probabilmente così rovinosi che val la pena di pagare questo carico straordinario, parte per speciali ragioni commerciali, ma sopratutto perchè l'utilità totale della ricchezza non cresce proporzionatamente alla sua quantità, ma in una ragione minore.

La maggior parte dei rischi dell'azienda però sono così inseparabilmente connessi con quello che è la sua direzione generale, che una Compagnia d'assicurazione, che se li assumesse, in realtà si renderebbe responsabile dell'azienda stessa: e per conseguenza ogni ditta deve comportarsi di fronte a questi rischi come il proprio ufficio d'assicurazione. Gli oneri, cui deve sottoporsi sotto questo titolo, fan parte delle sue spese generali e una parte di esse deve aggiungersi al primo costo di ciascuno dei suoi prodotti.

Ma qui si presentano due difficoltà. In certi casi l'assicurazione contro i rischi è facile lasciarla fuori interamente del calcolo, in altri è facile contarla due volte. Così un grande proprietario di navi talora rifiuta di assicurare le sue navi con gli assicuratori e conserva una parte almeno

Digitized by Google

dei premi, che avrebbe pagato per le assicurazioni, allo scopo di costituire un proprio fondo d'assicurazione. Ma egli dovrà ancora, quando calcoli il costo totale dell'esercizio d'una nave, aggiungere al suo primo costo una spesa per conto dell'assicurazione. E, in una forma o in un'altra, deve far lo stesso riguardo a quei rischi contro cui non potrebbe fare una polizza d'assicurazione in termini ragionevoli, anche se volesse. Alle volte, per esempio, alcune delle sue navi staranno inattive nel porto o faranno guadagni solo nominali; onde, perchè l'impresa del proprietario, a lungo andare, sia rimunerativa, egli deve, in un modo o nell'altro, imporre sui suoi viaggi lucrosi un premio d'assicurazione per rifarsi delle perdite dei viaggi non rimunerativi.

Tuttavia generalmente egli fa ciò, non operando una registrazione normale nei suoi conti sotto un titolo a parte, ma bensì col metodo semplice di prendere la media complessiva dei viaggi vantaggiosi e non vantaggiosi: e una volta fatto ciò, non può registrare l'assicurazione contro i rischi come un titolo speciale del costo di produzione, senza contarla due volte. Avendo deciso di correre egli stesso questi rischi, egli spenderà probabilmente, nel provveder contro la loro occorrenza, un po' più della media dei suoi concorrenti, e questa spesa straordinaria è calcolata nel modo consueto nel bilancio. Questo, sotto altra forma, è un vero premio d'assicurazione, e per ciò non può quel proprietario di navi contare separatamente l'assicurazione contro questa parte dei rischi senza contarla due volte (1).

Un industriale, che ha preso la media delle sue vendite di stoffa in un lungo periodo di tempo e fonda la sua azione futura sui risultati della sua esperienza passata, ha già tenuto conto dei rischi, che le sue macchine abbiano a restar deprezzate per nuove invenzioni, le quali le rendano più o meno antiquate, e che le sue merci abbiano a restar deprezzate per cambiamenti della moda. Se egli computasse ancora separatamente l'assicurazione contro quei rischi, conterebbe la stessa cosa due volte (2).

---

(1) Certe Compagnie d'assicurazioni in America assumono i rischi contro gl'incendî nelle fabbriche per premi molto minori degli ordinari, alla condizione che si prendano certe precauzioni prescritte, come quella di provvedersi di pompe automatiche e di costruire muri e pavimenti solidi. La spesa sopportata per tali disposizioni di precauzione è un vero premio d'assicurazione, e bisogna stare attenti di non contarlo due volte. Una fabbrica, che assume su di sè i rischi dell'incendio, deve aggiungere al primo costo delle sue merci una quota per l'assicurazione minore, se è costruita su questo sistema, che non se è costruita secondo il modo consueto.

(2) Un agricoltore, che ha calcolato le spese di coltivazione per un certo raccolto considerando un anno medio, non deve calcolare per di più l'assicurazione contro il rischio che la stagione sia cattiva e il raccolto infelice: perchè, prendendo un anno medio, egli ha già contrapposto la possibilità d'un raccolto eccezionalmente buono a quella d'un raccolto eccezionalmente cattivo. Quando i guadagni d'un barcaiuolo sono stati calcolati sulla media d'un anno, s'è già tenuto conto del rischio che egli corre di traversare talora col battello vuoto il fiume su cui fa il suo servizio.

Digitized by Google

230. — L'incertezza è per sè stessa un male. — Ma, benchè quando si siano calcolati gli incassi medî d'un'industria rischiosa non si abbia da tener conto a parte dell'assicurazione contro i rischi, pure vi può essere — e spesso v'è in realtà — qualche cosa da calcolarsi come un onere per conto dell'incertezza. È vero che certe occupazioni avventurose, come quella della ricerca e dello scavo di miniere aurifere, hanno per certuni un'attrattiva tutta particolare; in esse la forza repulsiva rappresentata dal pensiero dei rischi che si corrono di perdere è sopraffatta dalla forza attrattiva delle possibilità di grandi guadagni, quand'anche il valore attuariale di queste possibilità sia molto minore di quello delle prime; e, com' ha indicato Adamo Smith (1), una industria rischiosa in cui c'è un elemento, diremo così, romanzesco, spesso attira tanta gente che i guadagni medî vi son minori che se non ci fosse nessun rischio da correre. Ma nella gran maggioranza dei casi il rischio influisce in direzione contraria; un'azione ferroviaria che dà il quattro per cento sicuro si venderà ad un prezzo più alto d'un'azione che può dare egualmente tanto l'uno quanto il sette per cento o un valore intermedio.

Ogni industria ha dunque le sue particolarità, ma nella massima parte dei casi i mali dell'incertezza contano qualche cosa, benchè non moltissimo: in certi casi ci vuole un prezzo medio un po' più alto, per indurre ad un certo sborso, quando questa media è data da risultati molto diversi ed incerti, che non quando chi s'arrischia può contare con fiducia su un reddito che differisca solo di poco da quella media. Perciò al prezzo medio dobbiamo aggiungere una ricompensa per l'incertezza, se questa è insolitamente grande; che se poi aggiungessimo l'assicurazione contro i rischi, conteremmo due volte la maggior parte di essa (2).

231. — Costo di riproduzione. — Questa discussione sui rischi dell'industria ci ha ricondotti al fatto che il valore d'una cosa, per quanto tenda ad eguagliare il suo costo (in denaro) normale di produzione, non coincide con esso in un momento speciale, se non per caso. Carey, osservando questo fatto, suggeriva di parlar di valore in relazione col costo (in denaro) di riproduzione invece che col costo di produzione.

Il suggerimento, tuttavia, non ha significato sin che si ha riguardo ai valori normali. Poichè costo normale di produzione e costo normale di riproduzione son termini convertibili; e in realtà non c'è differenza reale tra il dire che il valore normale d'una merce tende ad eguagliare il suo costo normale (in denaro) di riproduzione e il dire che tende ad uguagliare il suo costo normale di produzione. La prima frase è meno semplice dell'altra, ma ha lo stesso significato.

E non è valido argomento per accettare il consiglio di Carey quello che può fondarsi sul fatto — che può ammettersi senza difficoltà — che

(1) *Ricchezza delle Nazioni* (*Bibl. dell'Econom.*, serie 1ª, vol. II, lib. I, cap. X).

(2) I mali risultanti dall'incertezza implicata nei rischi delle grandi imprese furono ben lumeggiati da Von Thünen, *Isolirter Staat*, II, 1, p. 82.

Digitized by Google

vi sono alcuni pochi casi in cui il valore di mercato d'una cosa è più vicino al costo di riproduzione che al costo sopportato per produrre quella data cosa. Per esempio, il prezzo presente d'una nave di ferro fatta prima dei grandi perfezionamenti introdotti nella manifattura del ferro, può darsi che sia più lontano dal costo sopportato quando fu fabbricata che dal suo costo di riproduzione, da quello cioè che costerebbe il fare un'altra nave identica coi metodi moderni. Ma probabilmente il prezzo sarebbe minore del costo di riproduzione della nave, perchè l'arte di disegnar navi ha subìto perfezionamenti quanto la manifattura del ferro. Può anche sostenersi che il prezzo della nave è uguale a quello di produrre una nave capace di render lo stesso servizio, fatta su un piano e con metodi moderni; ma quand'anche ciò fosse vero, non sarebbe lo stesso che dire che il valore della nave è uguale al suo costo di riproduzione; e in linea di fatto, quando un'inattesa scarsezza di navi, come accade spesso, dia luogo ad un rapido aumento dei noli, quelli che hanno gran desiderio di trar profitto dall'industria, pagheranno per una nave pronta alla partenza un prezzo molto superiore a quello, per cui una ditta costruttrice di navi si assumerebbe di costruire un'altra nave ugualmente buona e di consegnarla qualche tempo dopo. Il costo di riproduzione esercita sul valore poca influenza diretta, salvo il caso che i compratori possano senza disturbo aspettar la produzione di nuove offerte.

E non v'è legame fra il costo di riproduzione e il prezzo nel caso degli alimenti in una città assediata, del chinino la cui offerta è scesa molto in un'isola affetta dalla febbre, d'un quadro di Raffaello, d'un libro che nessuno cura di leggere, d'una corazzata di modello antico, di pesce quando il mercato ne è già carico, d'una campana rotta, d'un abito fuor di moda o di una casa in un centro minerario abbandonato.

232. — Scopo dei rimanenti capitoli del libro V, alcuni dei quali possono essere provvisoriamente omessi. — Tali sono le ampie linee della teoria generale dell'equilibrio della domanda normale e dell'offerta normale. Si rinvia al Libro seguente uno studio delle diverse particolarità. e delle relazioni reciproche dei diversi agenti della produzione, lavoro, capitale, organizzazione e terra. Ma vi sono da considerare questioni di carattere più generale, ed esse possono esser prese subito in esame.

L'argomento, in quanto concerne l'influenza del tempo sul valore, è continuato nel secondo gruppo. In questo gruppo si esamineranno diffusamente diverse difficoltà sinora toccate di passata, allo scopo — tra altro — di mettere in luce la completa continuità fra la teoria del reddito derivato dal suolo e quello ricavato da altre cose, che comunemente si dicono fatte dall'uomo ma in realtà dall'uomo sono soltanto sfruttate, poichè l'uomo non fa che creare utilità, sia che lavori sul suolo, sia che lavori su una merce mobile.

Segue uno studio più dettagliato di certe difficoltà trattate superficialmente nel capitolo V, e connesse con le relazioni della domanda e dell'offerta in industrie che hanno tendenza al reddito crescente.

Digitized by Google

L'ultimo gruppo discute le teorie della domanda e dell'offerta e dei monopolî in rapporto ad una forma astratta della famosa teoria che la libera concorrenza tende a render massima la soddisfazione complessiva.

Queste discussioni sono parti integrali di una comprensione completa della teoria del valore. Ma non sono essenziali alla discussione fondamentale del problema della distribuzione e dello scambio nel Libro seguente: e possono omettersi provvisoriamente dal lettore che desidera di arrivar subito a quel problema. Un riassunto dei risultati principali è dato nel capitolo XIV.

CAPITOLO VIII.

Rendita, o reddito di un mezzo di produzione non fatto dall'uomo, in rapporto al valore del prodotto.

Sommario. — 233-235. La teoria che la rendita non entra nel costo di produzione contiene una verità importante; ma va interpretata in un senso piuttosto ristretto, ed ha bisogno di essere riesaminata, massime quando è applicata a qualsiasi specie di prodotto. — 236. Rettamente interpretata, è vera così delle rendite urbane come delle rurali. Le *royalties* minerarie non sono rendite. — 237. Nota sulla rendita data dal terreno edilizio in rapporto al valore dei prodotti formati su di essi.

233. — La teoria che la rendita non entra nel costo di produzione contiene una verità importante; ma va interpretata in un senso piuttosto ristretto, ed ha bisogno di essere riesaminata, massime quando è applicata a qualsiasi specie di prodotto. — Nel capitolo VI fu tracciato il contrasto tra la domanda diretta di cose come il pane e la domanda indiretta o « derivata » del campo di grano o del mulino che hanno parte nella produzione del pane stesso. Ora dobbiamo continuare lo studio della domanda indiretta, e considerare più da vicino i modi in cui il valore di un pezzo di terra o di qualunque altro mezzo di produzione è regolato dai valori delle cose che quei mezzi concorrono a produrre.

Questo capitolo si occuperà della terra e il seguente dei mezzi di produzione fatti dall'uomo; mentre nel capitolo X saranno trattate questioni varie connesse connesse colla questione principale. In tutti questi capitoli, dominerà l'influenza dell'elemento tempo.

Una persona, che sia in posizione vantaggiosa per un ramo qualsiasi della produzione, è probabile che ottenga un « soprappiù » del produttore, vale a dire un beneficio in più di quanto occorre per rimunerarlo della sua spesa immediata. Questo soprappiù è probabile che esista tanto quando egli produce per proprio conto, quanto allorchè produce per la vendita: ma tali casi sono di importanza secondaria nel nostro mondo moderno:

Digitized by Google

e il sistema più semplice e il più pratico ad un tempo è di considerare senz'altro il caso della produzione per la vendita in un mercato (1).

234. — Continuazione. — Partiamo dunque da questa base: che quando una cosa è prodotta per esser venduta in un mercato libero, il suo prezzo alla lunga deve essere sufficiente a rimunerare i produttori per ogni parte della loro produzione. Il prezzo deve coprire la spesa di quella parte del prodotto che si ottiene col massimo svantaggio; e perciò ogni altra parte deve dare un di più sopra il suo costo diretto. Questi fatti sono stati indicati in due dottrine classiche; e cioè: che il prezzo dell'intero prodotto è *determinato* dalle spese o costo in denaro della produzione sul margine della coltivazione; e che la rendita non *entra* nel costo della produzione. Queste frasi sono vere nel senso in cui sono intese; ma spesso sono fraintese.

È certamente vero, per esempio, che le spese occorrenti per coltivare un prodotto agricolo si calcolano meglio sul margine della coltivazione. In altre parole, sono calcolate per una parte del prodotto che è coltivata su una terra la quale non dà rendita, perchè è povera o mal situata, od è coltivata su una terra che dà una rendita, ma con applicazioni di capitale o di lavoro che retribuiscono soltanto ed esattamente sè stesse, e perciò non possono conferire nulla alla rendita. Sono queste le spese che la domanda deve esattamente coprire: perchè se non le coprisse, l'offerta verrebbe meno, e il prezzo si eleverebbe sino a coprirle. Quelle parti del prodotto che dànno un soprappiù saranno generalmente prodotte anche se quel prezzo non è mantenuto, perciò il loro soprappiù non governa il prezzo: mentre non dà soprappiù quella porzione del prodotto le cui spese di produzione hanno parte diretta nel regolare il prezzo. Dunque non entra alcun soprappiù in *quel* costo (in denaro) della produzione che dà il livello a cui è fissato il prezzo dell'intera offerta. Così vediamo che bisogna avere tre avvertenze nell'interpretare queste dottrine classiche.

Anzitutto qui « rendita » è un altro nome per quel *soprappiù*, che è in eccedenza su quanto è necessario per compensare il coltivatore del suo capitale e del suo lavoro; e se egli stesso è proprietario della sua terra, egli trattiene, com'è naturale, questo soprappiù.

In secondo luogo, l'applicazione *marginale* di capitale e di lavoro, dal cui reddito calcoliamo la quantità occorrente a compensare il coltivatore, non è necessario che sia fatta ad un suolo di qualità inferiore; essa è sul *margine della spesa profitterole* su un suolo di qualsiasi qualità.

Da ultimo, queste teorie non voglion dire che il fittaiuolo d'un fondo non debba tener conto della rendita ch'egli paga, quando stende il suo bilancio annuale. Quando egli fa ciò, deve considerare questa rendita proprio

(1) Quando uno produce per proprio consumo, il soprappiù del produttore può confondersi con quello del consumatore. V. sotto VI, II, 302.

Digitized by Google

come ogni altra spesa. Ciò che vuol dire la teoria si è che quando egli calcola se valga la pena o no di applicare alla terra altro capitale ed altro lavoro, *allora* non ha bisogno di pensare a quella rendita, perchè dovrà pagarla lo stesso, tanto se applica questo maggior capitale e questo maggior lavoro marginale, quanto se non l'applica. E perciò se gli pare probabile che questa « dose » gli dia profitti normali, l'applica, e la rendita non entra *allora* nei suoi calcoli (1).

Le dottrine classiche possono dunque riaffermarsi così: 1° La quantità del prodotto coltivato e quindi la posizione del margine di coltivazione (ossia il margine dell'applicazione profittevole di capitale e di lavoro alla terra buona o cattiva ugualmente) sono governate entrambe dalle condizioni generali della domanda e dell'offerta. Esse sono governate da un lato dalla domanda, cioè dalla quantità della popolazione che consuma il prodotto, dall'intensità del bisogno che la popolazione ha di quel prodotto, e dai mezzi di cui essa dispone per pagarlo; e sono governate d'altro lato dalla offerta, ossia dalla estensione e dalla fertilità della terra utilizzabile, e dal numero e dalle risorse di coloro che son pronti a coltivarla. Così costo di produzione, intensità della domanda, margine della produzione e prezzo del prodotto si regolano reciprocamente, e non v'è petizione di principio quando si dice che ciascuna di queste cose è regolata in parte dalle altre. 2° Ma la rendita non ha parte nel regolare le condizioni generali della domanda e dell'offerta o le loro relazioni scambievoli. Essa è regolata dalla fertilità della terra, dal prezzo del prodotto, e dalla posizione del margine: è l'eccesso del valore del reddito totale ottenuto dal capitale e dal lavoro applicati al suolo, su quello che essi avrebbero ottenuto in circostanze altrettanto sfavorevoli quanto quelle sul margine della coltivazione. 3° Perciò, se il costo della produzione è calcolato per parti del prodotto che non vengono dal margine (comprendendo naturalmente nel computo una spesa per la rendita); e se questo computo è usato in un calcolo delle cause che governano il prezzo del prodotto, allora si fa una petizione di principio. Perchè ciò che è nell'insieme un effetto è contato come parte della causa di quelle cose di cui è effetto. 4° *Il costo della produzione del prodotto marginale può essere accertato senza cadere in una petizione di*

(1) Cfr. p. 221. Una obbiezione plausibile a questo ragionamento è stata sollevata in base al fatto che esso ragionamento si applica in ugual modo al dubbio che può avere un agricoltore se gli convenga cavare altro lavoro dagli aratri che già possiede. Si troverà più oltre che questa obbiezione non ha valore. Per quanto riguarda il coltivatore individuale, i due casi sono effettivamente paralleli; ma, se egli risolve di prendere un altro aratro invece di trarre maggior lavoro da quelli che ha, ciò non produrrà una scarsezza durevole di aratri, perchè se ne possono produrre altri per far fronte alla domanda: mentre se egli prende più terra, ne resterà meno per gli altri; giacchè la quantità della terra in un paese vecchio non può essere accresciuta. E si vedrà che ciò fa sì che il reddito della terra entri nei problemi del valore e del progresso su una base diversa del reddito degli stromenti fatti dall'uomo.

Digitized by Google

principio. Ciò non è possibile pel costo di produzione delle altre parti del prodotto. Il costo di produzione sul margine dell'applicazione profittevole di capitale e di lavoro è quello a cui tende il prezzo dell'intero prodotto, sotto il controllo delle condizioni generali della domanda e dell'offerta (1).

Così le differenze nella rendita (o soprappiù del produttore) della terra risultano dalle differenze nei suoi *vantaggi netti*, tenuto conto così della sua situazione come della sua fertilità: ma tutto ciò che occorre per l'esistenza della rendita è che diverse parti del prodotto siano coltivate con diversi vantaggi, e cioè a costi diversi. La rendita esisterebbe anche se tutta la terra fosse ugualmente vantaggiosa, alla sola condizione che la popolazione fosse appena un po' più numerosa di quanto basterebbe a sottoporla a coltivazione. Sui territorii estremi di un paese nuovo, dove parte della terra migliore rimane ancora incolta e libera pel primo venuto, non vi è rendita (2).

---

(1) A questo modo di trattare la rendita del suolo può aggiungerseno un altro, foggiato piuttosto sul procedimento di Cournot, di partire dal valore come determinato da un monopolio e poi introdurre la concorrenza di molti rivali in modo da avanzare verso le condizioni di un mercato libero.

Prenderemo il caso di sorgenti perenni d'acqua minerale. Se vi fosse una sola sorgente di una data specie, il suo proprietario avrebbe un vero monopolio; supponiamo che egli la affitti. L'affittuario fissa il prezzo dell'acqua in modo che gli introiti complessivi (annuali) derivanti dalle vendite superino della massima somma possibile le spese complessive (annuali) occorrenti per esercire l'impresa; e questa eccedenza sarebbe la rendita che il proprietario della sorgente potrebbe costringere il concessionario a pagargli. Naturalmente nelle spese di esercizio debbono essere compresi i salarii di direzione. Presto discuteremo un po' dettagliatamente la questione del monopolio, e osserveremo più da vicino il fatto che la rendita di monopolio, a parità delle altre condizioni, è governata dal prezzo dell'acqua e non entra in quel prezzo. Questo fatto è in armonia con la teoria che stiamo discutendo, ma non ne è un esempio.

Supponiamo poi che vi siano varie sorgenti di quella specie, possedute da persone differenti che non agiscono secondo un accordo, e che l'offerta tratta da ogni sorgente possa aumentarsi con mezzi costosi di estrazione per via di pompe, mezzi che diano un reddito costantemente decrescente. Il prezzo d'equilibrio sarà tale da rimunerare esattamente ciascun produttore per la sua produzione marginale, cioè per l'ultimo gallone d'acqua che la sua spesa lo mette in grado di tirar su, quando le quantità estratte dalle singole sorgenti son tali, che insieme eguagliano la quantità che i compratori son disposti ad avere a quel prezzo. La rendita di ogni sorgente sarà l'eccedenza offerta da questo prezzo sulle spese sostenute per sfruttare la sorgente stessa. Così il prezzo sarà governato dalle relazioni tra la domanda e l'offerta, prenderà parte diretta nella determinazione della rendita, e non sarà dalla rendita determinato: la rendita non entrerà nelle spese di produzione.

(2) La transizione dallo stadio in cui non vi è rendita a quello in cui vi è rendita in un paese nuovo sarà discussa nel prossimo capitolo. È stato sostenuto talvolta che, se tutta la terra fosse ugualmente vantaggiosa e tutta occupata, il reddito derivato da essa non sarebbe una vera rendita, ma una rendita di monopolio. Questo, tuttavia, sembra un errore. Naturalmente i proprietari del suolo potrebbero combinarsi per limitare la produzione, sia che le loro proprietà fossero o non fossero egualmente

Digitized by Google

235. — Continuazione. — Sin qui abbiamo trattato il prodotto agricolo come una singola merce. Infatti abbiamo seguito gli economisti classici supponendo provvisoriamente che tutte le sue specie potessero essere considerate come convertite in una certa quantità di grano; ed abbiamo ammesso che tutta la terra fosse adibita a scopi agricoli, colla eccezione dei luoghi di costruzione che sono una parte piccola e quasi fissa del tutto. Ma ora dobbiamo tener calcolo della concorrenza tra le diverse specie di prodotto agricolo per l'uso dei suoli fertili.

Le condizioni che regolano l'offerta del prodotto agricolo considerato nel suo insieme, ad un dato prezzo, sono l'estensione e la fertilità della terra tutta e le risorse di coloro che la coltivano. Ma solo una parte della terra e delle risorse dei coltivatori è utilizzabile per un certo raccolto qualsiasi, per esempio, di avena o di luppoli. Ogni raccolto lotta con gli altri pel possesso del terreno; se un raccolto mostra di essere più rimunerativo di prima relativamente agli altri, i coltivatori gli dedicheranno maggior quantità di terra e di risorse. Il cambiamento può essere ritardato dalla consuetudine o dalla diffidenza, o dall'ostinazione, o dalla ristrettezza delle cognizioni del coltivatore, o dalle condizioni dell'affitto; ma questi ostacoli possono bensì contrastare la tendenza alla « sostituzione », ma non possono annientarla. In massima sarà sempre vero che ciascun coltivatore, « tenendo conto dei propri mezzi, spingerà l'investimento di capitale nella sua impresa in ogni singola direzione, sinchè non sia raggiunto quello che al suo giudizio sembra il margine del profitto; vale a dire sinchè gli sembri che non vi sia alcuna buona ragione per pensare che i guadagni risultanti da un ulteriore investimento in quella speciale direzione lo compenserebbero della sua spesa » (1).

Così nello stato di equilibrio l'avena e i luppoli e ogni altro raccolto daranno lo stesso reddito netto per quella spesa di capitale e di lavoro che il coltivatore è soltanto esattamente indotto ad applicare. Quella applicazione « marginale » che non fa che ripagare esattamente le sue spese, e che perciò non concorre in nulla nella rendita, darà uguali redditi netti al coltivatore. Perchè altrimenti egli avrebbe calcolato male; non avrebbe raggiunto il compenso *massimo* che si potrebbe ottenere dalla sua spesa: e potrebbe ancora accrescere i propri guadagni facendo una nuova distribuzione delle coltivazioni, accrescendo o diminuendo la coltivazione di avena o di qualche altro prodotto (2).

---

fertili; così i prezzi più elevati ottenuti per il prodotto sarebbero prezzi di monopolio; e gli introiti dei proprietari sarebbero redditi di monopolio. Ma con un mercato libero, la rendita del suolo sarebbe regolata dallo stesse cause ed allo stesso modo in un paese ove la terra fosse tutta ugualmente vantaggiosa come nei paesi ove terra buona e cattiva fossero commiste.

(1) V. sopra, V, IV, 211.

(2) V. sopra, III, V, 98, 99, e V, IV, 211; ed anche la nota matematica XIV, che dà rilievo al fatto che quella distribuzione della spesa tra imprese diverse, la quale darà un reddito complessivo massimo, è fissata dallo stesso gruppo di equazioni

Digitized by Google

Ciò richiede una modificazione alla nostra versione emendata delle teorie classiche della rendita e del valore, per adattarla alle relazioni tra il prezzo di un raccolto particolare — come l'avena o i luppoli — e la rendita del suolo su cui il raccolto è coltivato. Le proposizioni precedenti valgono in quanto la quantità dell'avena coltivata e la posizione del margine di coltivazione dell'avena sono entrambe governate dalle condizioni generali della domanda e dell'offerta: e il prezzo di tutta l'avena deve essere uguale al costo di quell'avena marginale che, per essere coltivata in condizioni sfavorevoli, non contribuisce in nulla nella rendita. Ma il margine della coltivazione deve ora esser rappresentato come il margine dell'applicazione profittevole di capitale e di lavoro a tutta la terra che la concorrenza degli altri raccolti concede all'avena.

Vale a dire, l'affermazione che il valore normale dell'avena è determinato dalla sua produzione nelle circostanze più sfavorevoli in cui è coltivata, deve essere completata aggiungendo in primo luogo che queste circostanze — non meno del valore normale stesso — sono governate dalle condizioni generali della domanda e dell'offerta; e in secondo luogo, che una delle principali tra queste condizioni è la quantità della terra che è capace di produrre avena, ma per cui vi è tale domanda per altri scopi, che essa concede una rendita più elevata quando è usata per essi che quando è usata per produrre avena. Perchè le spese di produzione di quell'avena che ripaga appena esattamente il proprio costo, sono accresciute dalla adibizione ad altri raccolti di terreni che darebbero grandi raccolti di avena: terreni che darebbero buona rendita coll'avena, ma che dànno una rendita migliore con altri raccolti. È ancor vero che la rendita non è un elemento in quelle spese di produzione dell'avena marginale a cui si conforma il prezzo dell'intero raccolto di avena; ma la frase che dice che « la rendita non entra nel costo della produzione », applicata ad un raccolto speciale, come l'avena, si presta particolarmente ad essere fraintesa; e questo dovrebbe essere evitato (1).

---

il quale indica quella distribuzione in cui il reddito marginale ricavato dalla spesa in una direzione qualsiasi è uguale a quello dato dalla spesa in qualunque altra direzione.

Mill (*Principles*, III, XVI, 2) discutendo i prodotti « congiunti » osservava che tutte le questioni relative alla concorrenza dei raccolti pel possesso di terreni speciali sono complicate dalla rotazione dei raccolti e da cause simili; bisogna tenere tra i vari membri della rotazione un conto intricato di debito e credito a partita doppia. La pratica e l'avvedutezza istintiva permettono all'agricoltore di far ciò abbastanza bene. L'intero problema può essere espresso in semplici frasi matematiche. Ma sarebbero tediose e non darebbero nessuna idea nuova. Perciò non servirebbero a nulla, sinchè rimanessero astratte; sebbeno appartengano ad una categoria che potrà alla fine essere utile nella scienza agricola superiore, quando sarà abbastanza progredita da rispondere a dettagli realistici.

(1) D'ordinario la gente è inutilmente offesa dalla vecchia frase che la rendita non entra nel prezzo dell'avena, quando si vede che un aumento della domanda di terra per altri usi si esplica in un aumento del valore della terra, lascia meno terra libera per la coltivazione dell'avena, quindi fa che valga la pena di trarre

Digitized by Google

236. — La teoria in parola, giustamente interpretata, è vera così delle rendite urbane come delle rurali. Le « royalties » minerarie non sono rendite. — In questa affermazione non si fa riferimento alla natura delle merci coltivate sul suolo: e in realtà tale riferimento non è necessario. L'argomento è valido così per la terra urbana come per la rurale. Ma la sua applicazione alle rendite fondiarie delle fabbriche e dei negozi, degli alberghi e delle case, presenta alcune peculiarità di minor conto che sono discusse in una nota alla fine di questo capitolo. I rapporti dell'individuo e della società col valore del suolo sono discussi nel capitolo X.

Conviene aggiungere che una *royalty* non è una rendita, benchè spesso sia così chiamata. Poichè, eccetto il caso che le miniere, le cave, ecc. siano in pratica inesauribili, l'eccedenza dei loro proventi sulle loro spese dirette deve considerarsi, in parte almeno, come il prezzo ottenuto per la vendita di merci accumulate — accumulate bensì dalla natura, ma ora trattate come proprietà umana —; e perciò il prezzo d'offerta mar-

---

maggiori raccolti di avena dalla terra che ancora è dedicata a tale coltivazione, e perciò eleva le spese marginali dell'avena e il suo prezzo. La rendita serve come mezzo per cui le cause veramente operanti nel retroscena elevano il prezzo dell'avena; e quindi non è conveniente il dire che la rendita della terra non entra nel suo prezzo. Ma è peggio ancora dire che la rendita della terra entra nel suo prezzo; è falso. Jevons, nella prefazione alla *Teoria dell'Economia politica*, domanda: « Se la terra che dava due sterline di rendita per acre come pascolo, viene arata e impiegata a produrre grano, non devono le due sterline per acre essere addebitate contro le spese di produzione del grano? ». La risposta deve essere negativa, perchè non v'è rapporto tra questa somma speciale di due sterline e il costo di produzione di quel grano che paga appena esattamente le proprie spese. Ecco ciò che bisognerebbe dire: « Quando un suolo atto alla produzione di una merce è impiegato a produrne un'altra, il prezzo della prima è aumentato dalla conseguente limitazione del suo campo di produzione. Il prezzo della seconda sarà dato dalle spese di produzione (mercedi e profitti) di quella parte di essa che appena appena paga le spese, di quella cioè che è prodotta sul margine della coltivazione. E se, per gli scopi di uno speciale argomento, noi prendiamo insieme le intere spese di produzione su quella terra e le dividiamo pel totale della merce prodotta, allora la rendita che dovremmo computare non è quella che la terra pagherebbe se fosse rivolta alla produzione della prima merce, ma quella che paga quand'è rivolta alla produzione della seconda ».

Tornando all'esempio delle sorgenti di acqua minerale dato in una nota precedente, possiamo argomentare che se una delle sorgenti più piccole si trovasse situata in modo da non poter essere sfruttata senza danneggiare una località di valore, probabilmente non si sfrutterebbe per nulla; il fatto che la località avrebbe un'alta rendita per altri scopi, sopprimerebbe una parte dell'offerta d'acqua minerale che altrimenti si sarebbe avuta; onde bisognerebbe ottenere una quantità d'acqua maggiore dalle altre sorgenti a spese aumentate più che in proporzione. Le spese di produzione della parte ottenuta col massimo svantaggio sarebbero maggiori di prima, e i produttori rialzerebbero subito i prezzi; che se il prezzo non salisse abbastanza per coprire quelle spese, l'offerta sarebbe diminuita e la scarsità dell'offerta costringerebbe il prezzo a salire. Perciò il prezzo sarebbe aumentato in conseguenza dell'alta rendita che si potrebbe ottenere usando per altri scopi una delle località in cui si sarebbero potute impiantare le macchine per estrarre acqua minerale.

Digitized by Google

ginale dei minerali comprende una *royalty* oltre alle spese marginali che ci vogliono per sfruttare la miniera. Questa *royalty* su una tonnellata di carbon fossile, se è ben misurata, rappresenta la diminuzione, che nel valore della miniera, considerata come una sorgente di ricchezza nel futuro, viene causata dal fatto che una tonnellata viene tolta dal serbatoio naturale (1).

Nota sulla rendita data dal terreno edilizio in rapporto ai prodotti formati su di esso

237. — Abbiam visto (2) che la legge del reddito decrescente si applica alla terra usata così allo scopo di viverci su come di esercitarvi qualsiasi industria. Naturalmente nell'industria edilizia, come nell'agricoltura, è possibile di applicarvi capitale troppo parcamente. Appunto come uno *squatter* può trovare di poter produrre di più coltivando solo una metà dei 160 acri assegnatigli, che non disseminando il suo lavoro su tutta la superficie, così anche quando il suolo val poco o nulla una casa molto bassa può esser cara relativamente alla superficie abitabile che essa offre. Ma, come nella agricoltura c'è una certa applicazione di capitale e di

(1) V. sopra, IV, III, 119. Adamo Smith è attaccato da Ricardo per aver messo la rendita sulla stessa base delle mercedi e i profitti come parte dei costi (in danaro) della produzione; e non c'è dubbio ch'egli l'abbia fatto talvolta. Ma egli dice altrove: « Si deve osservare che la rendita entra nella composizione del prezzo delle merci in modo diverso dalle mercedi o dai profitti. L'elevatezza o la bassezza dei salari e del profitto è causa dell' elevatezza o della bassezza del prezzo; l'elevatezza o la bassezza della rendita ne è l'effetto. È perchè sono alti o bassi i salari o il profitto da pagarsi per portare una certa merce al mercato, che il suo prezzo è alto o basso. Ma è perchè il suo prezzo è alto o basso molto più o poco più o non più di quanto basta per pagare mercedi e profitti, che esso dà una rendita alta o una rendita bassa o nessuna rendita » (*Wealth of Nations*, lib. I, cap. XI, nella *Bibl. dell'Econ.*, serie 1ª, vol. II). In questo, come in molti altri casi, Smith, in una parte dei suoi scritti, mette innanzi verità che poi in altre parti sembra negare. Adamo Smith discute « il prezzo a cui i carboni possono essere venduti per un tempo considerevole »; e sostiene che « la miniera più fertile regola il prezzo dei carboni in tutte le altre miniere nelle vicinanze ». Ciò che egli voglia dire non è chiaro, ma non pare che egli si riferisca ad un periodo temporaneo di vendita al di sotto del costo; sembra che egli intenda che le miniere siano affittate ad un tanto all'anno. Ricardo, seguendo in apparenza lo stesso ordine di idee, viene alla conclusione opposta, che « è la miniera meno fertile che regola il prezzo », ciò che forse è più vicino al vero che la teoria di Adamo Smith. Ma, in realtà, quando il pagamento per l'uso di una miniera ha principalmente la forma di *royalty*, nessuna delle due affermazioni sembra applicabile. Ricardo aveva tecnicamente ragione (o per lo meno non aveva torto in definitiva) quando diceva che la rendita non entra nel costo marginale della produzione del prodotto minerale. Ma avrebbe dovuto aggiungere che se una miniera in pratica non è inesauribile, il reddito derivatone è parte rendita e parte *royalty*, e che, se non la rendita, la *royalty* minima entra direttamente nelle spese pagate per ogni parte del prodotto, marginale o no.

(2) Libro IV, cap. III, 119.

Digitized by Google

lavoro per acre che dà il reddito massimo ed al di là della quale ogni altra applicazione dà un reddito minore, così avviene anche nell'industria edilizia. La quantità di capitale per ogni acre, che dà il reddito massimo, varia nell'agricoltura con la natura dei raccolti, con lo stato delle arti della produzione e col carattere dei mercati che si devono fornire; e similmente nella costruzione, il capitale per ogni piede quadrato, che darebbe il reddito massimo, se la località non avesse un valore di scarsità, varia col variare dello scopo per cui bisogna costruire. Ma quando la località ha un valore di scarsità, conviene continuare ad applicar capitale al di là di questo massimo, piuttosto che pagare il maggior fitto del suolo indispensabile per estendere la superficie. Nei luoghi ove la rendita del terreno da costruzioni è alta, si fa in modo da ricavare da ogni piede quadrato, ad un costo più che doppio magari, una superficie abitabile forse doppia di quella che si ricaverebbe quando si costruisse un edificio destinato allo stesso uso in un luogo in cui la rendita del suolo fosse bassa (1).

Noi possiamo applicare la frase di *Margine della costruzione* a quello spazio abitabile che non varrebbe la pena di ricavare da una certa area se il suo fitto fosse un po' più basso; e, per fissare le idee, possiamo supporre che questa superficie abitabile sia data dall'ultimo piano della costruzione (2).

---

(1) Si supponga, per esempio, che una persona stia progettando un albergo o una fabbrica, e consideri quanta terra debba prendere a tale scopo. Se la terra è a buon mercato, egli ne prenderà molta; se è cara, ne prenderà meno e farà la costruzione più alta. Supponiamo che egli faccia due calcoli delle spese di costruzione e di esercizio dello stabilimento: uno per un edificio di 100 e un altro per un edificio di 110 piedi di facciata; in modo però che ambedue siano ugualmente convenienti per lui, per i suoi impiegati e pei suoi clienti, e quindi ugualmente profittevoli a lui. Se egli trova che la differenza tra i due progetti, dopo capitalizzate le spese future, si risolve in un vantaggio di 500 sterline a favore dell'area maggiore, egli sarà inclinato a prendere quest'area maggiore se potrà ottenere la terra a meno di 50 sterline per ogni piede di facciata, ma non altrimenti; e 50 sterline rappresenteranno il valore marginale della terra per lui. Egli potrebbe aver raggiunto questo risultato calcolando il maggior valore degli affari che potrebbero farsi in altri rispetti con la stessa spesa sulla località più grande in confronto della più piccola; od anche costruendo su un terreno meno costoso invece che in una posizione meno favorevole. Ma per qualunque via egli faccia i suoi calcoli, il carattere di questi è simile al carattere di quelli per cui egli decide se gli valga la pena di comperare un impianto industriale di qualsiasi altra specie: ed egli considera che il reddito netto (tenuto conto del deprezzamento) che s'aspetta di ottenere dall'uno o dall'altro dei due investimenti sta alla sua impresa nello stesso rapporto generale. E se i vantaggi della situazione sono tali che tutta la terra utilizzabile possa trovare impieghi per cui il suo uso marginale sia rappresentato da un valore capitale di 50 sterline per piede di facciata, allora questo sarà il valore corrente della terra.

Jevons, nel passo citato testè, sosteneva a ragione che Mill era incoerente dicendo che la rendita non entra nel prezzo del prodotto agricolo ma entra in quello delle manifatture.

(2) Le case di diversi piani sono spesso provviste di un ascensore tenuto a spese del padrone, e in tal caso — in America almeno — talora l'ultimo piano si affitta a un prezzo maggiore degli altri. Se la località ha un alto valore, e la

Digitized by Google

Innalzando questo piano in luogo di allargare la costruzione su maggior terreno, si ottiene un risparmio di rendita del suolo, che ricompensa esattamente la spesa straordinaria e gli altri inconvenienti di questa più elevata costruzione. La superficie abitabile data da questo piano, quando s'è tenuto conto dei suoi svantaggi accidentali, vale appena quanto costa, non tenendo alcun conto della rendita del suolo; e le spese di produzione delle cose prodotte in questo piano, se esso è parte d'una fabbrica, son coperte esattamente dal loro prezzo: non c'è soprappiù per la rendita del suolo. Le spese di produzione delle manifatture posson dunque calcolarsi come quelle delle merci fatte sul margine della costruzione in modo da non pagare il fitto del suolo. Intendendo che si debba calcolarle così, è vero che la rendita del suolo non entra nelle spese della manifattura; e questo modo d'intendere è precisamente parallelo a quello che bisogna presentare perchè la dottrina di Ricardo sia vera, applicata all'agricoltura. Poichè le spese di produzione dell'avena sono accresciute dal fatto che una parte del suolo che potrebbe dare buoni raccolti di avena è molto domandata per produrre altri raccolti che la mettono in grado di offrire una rendita maggiore; e i torchi da stampa che si vedono in azione a Londra ad una altezza d'una sessantina di piedi dal suolo potrebbero compiere il loro lavoro ad un prezzo un po' minore se il suolo non fosse tanto domandato per altri usi, e la pressione del fitto del suolo non spingesse il margine di costruzione così in alto (1)

Tornando ad un'avvertenza data al principio di questo capitolo, perchè non si abbia a fraintendere la portata generale della dottrina di Ricardo, possiamo notare che questo argomento non implica che un industriale, quando fa i conti del profitto e della perdita della sua impresa, non conti la rendita fra le spese ch'egli paga. Se, per esempio, la rendita del suolo in Leeds cresce, un fabbricante di colà, trovando cresciute le sue spese di produzione, può andare in un' altra città o in campagna, e lasciare che sulla terra su cui egli soleva lavorare, si costruiscano negozi e magazzini, pei quali l'esser situati in città ha più valore che per le fabbriche.

---

legge non limita l'altezza della casa nell'interesse dei vicini, il proprietario potrà fare una costruzione molto elevata, ma alla fine arriverà al margine di costruzione: troverà che le spese maggiori per le fondamenta e i muri spessi e per l'ascensore, insieme col deprezzamento dei piani inferiori, lo mettono in condizione di perdere più di quanto guadagni aggiungendo un altro piano, la maggior superficie abitabile che appena appena gli conviene di ricavare, deve dunque considerarsi come al margine di costruzione, con tutto che la rendita lorda sia maggiore per i piani alti che per i piani bassi.

(1) Questa discussione procede sull' ipotesi che la « rendita del suolo » rappresenti il vero valore di concorrenza del suolo. Naturalmente tal valore può essere molto diverso dalla « rendita riservata al padrone su un lungo affitto prima che l'affitto sia terminato ». Il fittuario è infatti per quel tempo proprietario della terra sottoposto ad un pagamento annuo al padrone originario, e questo dà luogo a molte complicazioni. Esse hanno portata rilevante sull'incidenza delle imposte locali e dovranno essere studiate accuratamente in rapporto a quel soggetto.

Digitized by Google

Poichè egli può pensare che il risparmio di rendita del suolo che può realizzare ritirandosi in provincia, insieme con altri vantaggi del cambiamento, contrabbilancerà ad usura gli svantaggi. Qualora si discutesse sulla convenienza di far ciò, la rendita del suolo della fabbrica sarebbe contata fra le spese di produzione del suo tessuto.

Ciò è innegabile. Ma non è men vero che nel fare il computo dei profitti e delle perdite nella coltivazione della terra, la rendita pagata dal fittaiuolo deve contarsi tra le spese. Per esempio, un coltivatore di luppoli può trovare che, per causa dell'alta rendita ch'egli paga per la sua terra, il prezzo dei luppoli non coprirà le loro spese di produzione nel luogo ove si trova, ond'egli potrà abbandonare quella coltivazione o cercare un altro paese per farla; mentre la terra che egli lascia può forse esser affittata ad un orticultore. Dopo qualche tempo la domanda di terra nelle vicinanze può per avventura elevarsi tanto che il prezzo totale che l'orticultore ritrae dai suoi prodotti non lo ripaghi delle sue spese di produzione, e così egli, alla sua volta, cede il luogo, per esempio, ad una Società di costruzioni.

La domanda di suolo urbano di valore eccezionale viene dai commercianti di varia specie, all'ingrosso ed al minuto, più che dagli industriali: e sarà pregio dell'opera dir qui qualche cosa intorno alle caratteristiche della domanda speciali al caso loro.

Se due fabbriche nello stesso ramo d'industria hanno produzioni uguali, è certo che esse hanno uno spazio quasi uguale. Ma non vi è stretta relazione fra le dimensioni di stabilimenti commerciali e il giro del loro capitale. L'abbondanza di spazio costituisce per essi una convenienza e una sorgente di profitti supplementari. Non è materialmente indispensabile, ma quanto maggiore è lo spazio loro, tanto maggiore è lo *stock* che possono tenere a mano e tanto maggiore è il vantaggio con cui possono mettere in mostra campioni; e questo è specialmente il caso nei commerci soggetti alle variazioni del gusto e della moda. In tali commerci i negozianti si sforzano di raccogliere in uno spazio relativamente piccolo gli esemplari di tutte le migliori novità e mode, ed ancor più di quelle che probabilmente verranno presto in voga; e quanto maggiore è il loro fitto del suolo, tanto più essi debbono esser pronti a liberarsi, a costo di rimettervi, di tutte quelle cose che sono pur di poco arretrate e che non migliorano il carattere generale dei loro *stocks*. Se la località è di natura tale che i clienti son più probabilmente tentati da uno *stock* ben assortito che da prezzi bassi, i commercianti imporranno prezzi che diano un saggio di profitti elevato su un giro di capitale relativamente piccolo; altrimenti sceglieranno prezzi bassi e cercheranno di fare affari grandi in proporzione al loro capitale ed all'ampiezza dei locali, appunto come in certi luoghi gli orticultori trovan migliore di raccogliere i loro piselli giovani, quando son molto saporiti e in altri luoghi preferiscono di lasciarli crescere fin che abbiano un gran peso. Qualunque piano seguano i commercianti, vi saranno vantaggi ch'essi dubiteranno se

Digitized by Google

valga la pena d'offrire al pubblico; perchè calcolano che la maggior quantità di vendite ottenute per mezzo di essi sono appena appena rimunerative e non contribuiscono alla rendita con nessun soprappiù. Le merci che essi vendono in seguito a questi vantaggi sono merci nella cui spesa di smercio la rendita non entra più di quanto faccia nella spesa dei piselli che l'orticultore trova ancora appena conveniente di produrre (sono beni marginali).

I prezzi sono bassi in certi negozi ove la rendita è alta, perchè essi son frequentati da numerosi clienti che non possono permettersi di pagare alti prezzi per il soddisfacimento dei loro capricci; ed il negoziante sa bene che egli deve vendere per poco, o rinunziare a vendere del tutto. Deve appagarsi d'un saggio basso di profitti per ogni volta che il suo capitale si riproduce; ma siccome i gusti dei clienti sono semplici, egli non ha bisogno di tenere un grande *stock* di merci, e può far fare al suo capitale molti giri nell'anno, cosicchè i profitti netti annui son molto elevati, ed egli è disposto a pagare una rendita molto alta per la località in cui quelli possono guadagnarsi. Per contro, i prezzi son molto elevati in alcune delle vie tranquille delle parti eleganti di Londra ed in molti villaggi; poichè nel primo caso i clienti devono essere attratti da uno *stock* molto scelto che può vendersi solo lentamente; e nell'altro il capitale che complessivamente si riproduce è veramente molto piccolo. In nessuno dei due luoghi il commerciante può fare profitti che lo mettano in grado di pagare una rendita così alta come quella che si paga da certi negozi dell'East End di Londra che vendono per poco, ma hanno una larga clientela. Si vede dunque che la rendita non entra nel prezzo di vendita al dettaglio più di quanto entri nel prezzo imposto dal commerciante o dall'industriale; la domanda intensa di terra può venire dalle opportunità che essa offre o per vendite moderate a prezzi alti, o per vendite molto grandi a prezzi più bassi.

È vero tuttavia che, se senza aumento del traffico, come quello che è portato da una maggior clientela, una certa situazione cresce di valore per usi diversi da quello di tenervi negozi, allora potranno trovare rimunerazione solo quei negozianti che sono in grado di assicurarsi una clientela grande relativamente ai prezzi che essi impongono ed alla classe di affari che fanno. Quindi vi sarà un'offerta minore di negozianti in tutti i commerci per cui la domanda non è cresciuta; e quelli che rimangono potranno imporre un prezzo più elevato di prima pur offrendo ai loro clienti convenienze ed attrattive uguali. Ond'è che un aumento di rendita del suolo in un distretto verrà ad indicare una scarsezza di spazio che, a parità delle altre condizioni, eleverà i prezzi delle merci al dettaglio: proprio nel modo stesso in cui l'aumento della rendita agricola in un distretto indicherà una scarsezza di terra che eleverà le spese marginali di produzione e quindi il prezzo d'ogni raccolto speciale.

Digitized by Google

CAPITOLO IX.

Quasi-rendita, o reddito di un mezzo di produzione già fatto dall'uomo in rapporto al valore del suo prodotto.

SOMMARIO. — 238-39. Per periodi troppo brevi per permettere all'offerta dei mezzi di produzione fatti dall'uomo di rispondere in modo apprezzabile alla loro domanda, i redditi derivanti da detti mezzi hanno col prezzo delle cose alla cui produzione prendono parte presso a poco quella stessa relazione che hanno in modo permanente le vere rendite. — 240. La terra non è che una forma di capitale pel produttore individuale — 241. Somiglianza e dissomiglianza tra vera rendita e quasi-rendita. — 242-43. Riaffermazione del principio generale, ed esempi dei circoli viziosi che esso mette in luce. — 244. Quasi-rendite in rapporto ai costi supplementari. — 245. Discussioni sulla rendita della terra in rapporto al valore di una sola specie di prodotto, estese alle quasi-rendite delle macchine. — 246-47. NOTA su esempi del principio generale discusso in questo capitolo. La terra in un paese nuovo. Pietre meteoriche. Incidenza di una imposta.

238. — Per periodi troppo brevi per permettere all'offerta dei mezzi di produzione fatti dall'uomo di rispondere in modo apprezzabile alla loro domanda, i redditi derivanti da detti mezzi hanno col prezzo delle cose alla cui produzione prendono parte, presso a poco quella stessa relazione che hanno in modo permanente le vere rendite. — Il fittaiuolo paga la rendita al suo proprietario senza incaricarsi di distinguere qual parte del valore netto annuo della sua terra sia dovuta al dono libero della natura e qual parte sia dovuta all'investimento di capitale fatto dal proprietario nel miglioramento della terra e nella erezione di costruzioni. Ora il reddito derivante dalle costruzioni agricole o case è evidentemente dello stesso carattere di quello derivante dalle macchine durevoli; e tal reddito è volgarmente classificato tra i profitti più spesso che come rendita. Pure è più giustificato il modo di vedere abituale dell'agricoltore. Poichè i redditi derivanti da mezzi di produzione fatti dall'uomo hanno in realtà una cotale analogia con la rendita.

I redditi netti derivanti da mezzi di produzione già fatti possono chiamarsi *quasi-rendite*: in parte perchè troveremo che quando noi consideriamo periodi di tempo troppo brevi per permettere all'offerta di tali mezzi di rispondere ad un aumento della loro domanda, la massa di essi mezzi va considerata come *temporaneamente* fissa. Per quel tempo essi hanno col prezzo delle cose che concorrono a produrre la stessa relazione che ha la terra e qualunque dono libero della natura, la cui massa è *permanentemente* fissa; e il cui reddito netto è vera rendita. Questo è il principio che va svolto nel presente capitolo.

Si supponga, per esempio, che scoppi una guerra, e che si creda generalmente che essa non durerà molto; e che frattanto essa sottragga una parte dell'offerta di alimenti all'Inghilterra. La gente si metterebbe a coltivare raccolti più ingenti con tanta applicazione eccezionale di capitale e di lavoro quanta sembrasse probabile che potesse dare un pronto reddito; si terrebbero in conto i risultati di concimi artificiali, dell'uso di mac-

Digitized by Google

chine per franger le zolle e così via, e quanto più favorevoli apparissero questi risultati, tanto minore nel prossimo anno sarebbe l'aumento di prezzo del prodotto che si considererebbe necessario perchè valesse la pena d'incorrere in una spesa addizionale per gli scopi or accennati. Ma la guerra avrebbe piccolissimo effetto sull'azione della gente riguardo ai miglioramenti che non darebbero frutto che quando essa fosse cessata. Pertanto in una ricerca sulle cause che determinano i prezzi del grano in un periodo breve, la fertilità che al suolo proviene da migliorie effettuate lentamente, devesi prendere tale quale è, come se fosse stata data dalla natura. Così il reddito derivato da queste migliorie permanenti dà un soprappiù sopra i costi *speciali* occorrenti per ottenere il maggior prodotto. Ma questo non è un vero soprappiù, nello stesso senso della rendita propriamente detta: non è un'eccedenza netta sul costo *totale* della produzione; esso occorre per coprire le spese generali dell'azienda.

Per parlare più esattamente, il maggior reddito derivato da migliorie fatte nella terra dal suo proprietario individuale (non comprendendo in questo reddito alcun beneficio che sarebbe stato conferito alla terra dal progresso generale della società indipendentemente dagli sforzi e dai sacrifici di lui) è di regola tutto quanto necessario a rimunerarlo di questi sforzi e sacrifici. Può darsi che egli abbia fatto un calcolo troppo modesto dei guadagni che gliene sarebbero risultati; ma è altrettanto probabile che egli abbia fatto calcoli esagerati. Se ha calcolato giusto, il suo interesse lo condurrà a fare l'investimento appena mostri segno di essere profittevole; ove non vi sia speciale ragione in contrario, possiamo supporre che egli abbia fatto così. A lungo andare allora i redditi netti corrispondenti all'investimento di capitale nella terra, mettendo insieme redditi buoni e cattivi, non dànno più che un movente adeguato a tale investimento. Se si fossero aspettati redditi minori di quelli su cui si basavano effettivamente i calcoli, si sarebbero fatte meno migliorie.

Vale a dire: — per periodi lunghi in confronto al tempo necessario per compiere migliorie di qualsiasi specie e far sì che esse operino pienamente, i redditi netti derivati da esse van considerati come il prezzo da pagarsi per gli sforzi e i sacrifici di coloro che le fanno. Le spese per effettuarle entrano così direttamente fra le spese marginali di produzione e regolano direttamente il prezzo d'offerta per periodi lunghi. Ma in periodi brevi, brevi cioè relativamente al tempo necessario per compiere e far sì che operino pienamente i miglioramenti di cui si tratta, i redditi derivati da essi non esercitano una tale influenza diretta sul prezzo d'offerta; e quando abbiamo a che fare con tali periodi, questi redditi possono considerarsi come una quasi-rendita che ha una piccola parte diretta nella determinazione del prezzo, ma piuttosto dipende dal prezzo del prodotto (1).

(1) Naturalmente il carattere e l'estensione delle migliorie dipendono in parte dalle condizioni della tenuta della terra, e dalla intraprendenza, dalla abilità e dalla possibilità di disporre del capitale da parte dei proprietari e degli affittuari nel tempo e

Digitized by Google

239. — Continuazione. — Prendiamo ora il caso di una manifattura. Supponiamo che un improvviso mutamento della moda, per esempio, cagioni una domanda eccezionale d'una certa specie di tessuto. Il macchinario speciale occorrente per la fabbricazione di quel tessuto darà, per quel tempo, un alto reddito regolato dal prezzo che si può avere per quel prodotto, e consistente nell'eccedenza del prezzo complessivo di quel prodotto sulla spesa diretta (compreso il logorìo) sopportata per la sua produzione.

Supponiamo poi che la corrente abbia cambiato direzione, che la domanda per una certa classe di merci sia molto minore di quanto si attendeva. Le fabbriche coi congegni più imperfetti e le macchine peggiori nelle altre fabbriche saranno escluse dal lavoro: quelle macchine che vale esattamente la pena di tenere al lavoro, pagheranno esattamente le spese attuali necessarie per servirsene, ma non daranno nessun soprappiù. Ma l'eccedenza del prezzo ottenuto per le merci fatte dalle macchine migliori sul loro logorìo, insieme con la spesa effettiva per metterle in azione, sarà l'introito che questi mezzi di produzione daranno durante il breve periodo di depressione. Questa quasi-rendita o reddito netto tratto dal macchinario, nel primo periodo sarà maggiore, ma nel secondo inferiore ai profitti normali sull'investimento originario.

Esempi simili possono prendersi da ogni altro ramo dell'industria. Ogni ramo ha caratteristiche sue particolari, ma, con le debite modificazioni nei dettagli, lo stesso principio generale può applicarsi a tutti. Quando si discutono le cause che determinano nella produzione fluttuazioni per periodi brevi, questa quasi-rendita può ben classificarsi con la rendita propriamente detta; per la ragione che essa sta all'infuori dei pagamenti che influiscono sui produttori nel farli agire in modo da accrescere l'offerta utilizzabile in un tal breve periodo.

240. — La terra non è che una forma di capitale pel produttore individuale. — Bisogna poi osservare che la terra non è che una forma particolare di capitale dal punto di vista del produttore individuale. La questione di sapere se un agricoltore abbia spinto la coltivazione di un dato pezzo di terra tant'oltre quanto può farlo con profitto, e se egli debba

---

nel luogo in questione. A questo proposito troveremo, quando verremo a studiare i modi di tenuta del suolo, che dovrà farsi gran conto della diversità di condizioni nei diversi luoghi.

Si può notare tuttavia che la rendita propriamente detta si calcola coll'idea che le proprietà originarie del suolo non siano deteriorate. E quando l'introito derivato da miglioramenti è considerato come una quasi-rendita, bisogna intendere che tali miglioramenti siano conservati in tutta la loro efficacia: se sono deteriorati, l'equivalente del danno che hanno sofferto deve togliersi dal reddito che essi dànno; soltanto allora si può arrivare a quel reddito *netto* che deve considerarsi come una quasi-rendita.

La parte del reddito occorrente per coprire il consumo somiglia in certo modo ad una *royalty* quando non fa che coprire il danno recato ad una miniera dal toglierne minerale (Vedi V, VIII, 237).

Digitized by Google

cercare di cavar più frutto da quella terra o se gli convenga comperare un altro pezzo di terreno, è della stessa specie della questione di sapere se egli debba comperare un nuovo aratro, o se gli convenga di cercare di trarre un po' più di lavoro dalla sua presente provvista di aratri, usandoli talvolta quando il suolo non è in condizioni molto favorevoli e nutrendo i cavalli con un po' più di abbondanza. L'agricoltore pondera il prodotto netto di un poco più di terra, mettendolo a confronto cogli altri usi cui potrebbe destinare il capitale che dovrebbe spendere per ottenere tale prodotto netto; e in simil guisa pondera il prodotto netto che può ottenere facendo lavorare gli aratri in condizioni sfavorevoli, mettendolo a confronto con quello che otterrebbe accrescendo la sua provvista di aratri, e facendoli così lavorare in condizioni più favorevoli. Quella parte del prodotto che egli è incerto se ottenere usando maggiormente gli aratri che ha già, o acquistando un nuovo aratro, può dirsi che è tratta dall'uso marginale dell'aratro. Esso non porta un contributo *netto* (ossia nulla al di là della spesa per il logorìo effettivo) al reddito netto guadagnato dall'aratro (1).

Similmente, un industriale che possiede nello stesso tempo terra ed edificio, considera le due cose come aventi le stesse relazioni con la sua azienda. Ciascuna gli darà aiuto e spazio prima liberalmente e poi con reddito decrescente, via via che egli si argomenta di trarne maggior beneficio; sin che alla fine egli sarà in dubbio se l'eccessivo affollamento di operai e macchine nel suo opificio o di merci nel suo magazzino non rappresenti un inconveniente così grande, che sarebbe opportuno trovare maggior spazio. E quando egli viene a risolvere se ottenere questo spazio prendendo un altro pezzo di terra ovvero aggiungendo un piano al fabbricato, egli compara il reddito netto che potrà ottenere da un investimento con quello che potrà ottenere dall'altro. Quella parte della sua produzione che egli appena esattamente trae dai mezzi che possiede a un momento dato, nel dubbio se non gli convenga più accrescere quei mezzi piuttosto che sfruttare così intensamente quelli che ha, non concorre in nulla nel reddito che quei mezzi gli dànno. Non importa per l'argomento che i mezzi siano stati fatti dall'uomo od appartengano a ciò che è somministrato dalla natura; esso si applica ugualmente alle rendite ed alle quasi-rendite.

Ma dal punto di vista della società, vi è questa differenza. Se una persona possiede un altro podere, vi è meno terra a disposizione degli altri. La persona non usa la terra *in aggiunta* all'uso altrui, ma *in luogo* dell'uso altrui. Mentre se essa investe capitali in miglioramenti della terra, in costruzioni, ecc., i suoi investimenti lascieranno campo come prima ad una popolazione accresciuta di migliorare altra terra e di farvi sopra altre costruzioni. Questo è il punto critico a cui procediamo.

---

(1) Il concetto del reddito o prodotto netto è studiato più oltre, nel capitolo I del libro VI.

Digitized by Google

241. — Somiglianza e dissomiglianza tra vera rendita e quasi-rendita. — Tra la terra ed i mezzi di produzione fatti dall'uomo vi è, oltre alla dissomiglianza, una certa somiglianza. Vi è dissomiglianza perchè la terra è una *quantità fissa per ogni tempo:* mentre i mezzi di produzione fatti dall'uomo, siano essi miglioramenti del suolo, o costruzioni, o macchine, o altro, sono una quantità mobile, capace di essere accresciuta o diminuita a seconda delle variazioni della domanda effettiva dei prodotti che essi concorrono a formare. Fin qui vi è dissomiglianza. Ma d'altra parte v'è somiglianza in ciò, che siccome certuni dei mezzi fatti dall'uomo non possono prodursi rapidamente, essi sono in pratica una *quantità fissa per periodi brevi;* e per tali periodi i redditi derivati da essi hanno col valore del prodotto da essi ottenuto la stessa relazione della vera rendita.

V'è un lato della somiglianza tra le rendite e le quasi-rendite che può essere semplicemente illustrato. Il prezzo di affitto di un cavallo è l'eccedenza del suo valore su quello di un cavallo così debole da non avere valore alcuno d'affitto (1). Il fitto dei cavalli, come quello della terra, è governato dal valore dei servigi che essi renderanno, e il valore di detti servigi è regolato *temporaneamente* dalle relazioni in cui sta la quantità dei cavalli disponibili con la domanda di tali servigi. Ma qui si trova la dissomiglianza: perchè la clausola *temporaneamente* che occorre nel caso dei cavalli non occorre più nel caso della terra. Se nulla di inatteso è avvenuto, la quantità dei cavalli si sarà adattata alla domanda per modo che il cavallo medio (o normale) durante una vita di lunghezza e di attività media produrrà un prezzo d'affitto che darà profitti normali sul costo di produzione. Di regola farà ciò e non darà alcun « soprappiù » al produttore oltre ai profitti normali. Naturalmente la domanda di cavalli può essere stata male calcolata e può darsi che il fitto (o quasi-rendita) del cavallo superi i profitti normali sul costo di produzione o sia loro inferiore. Ma la divergenza può essere solo per periodi brevi nel caso dei cavalli, perchè essi si ottengono così rapidamente, e muoiono così presto, che ogni errore nell'adattamento dell'offerta alla domanda può essere rapidamente corretto. La dissomiglianza tra la rendita del suolo e le quasi-rendite di altre cose sta nel fatto che il fitto di altre cose, in condizioni ordinarie, non può per lungo tempo allontanarsi molto dai profitti normali sul loro costo di produzione; mentre l'offerta della terra fertile non può adattarsi rapidamente alla sua domanda, e perciò il reddito che se ne trae può differire di molto in modo permanente dai profitti normali sul costo di prepararla alla coltivazione.

242. — Riaffermazione del principio generale ed esempi dei circoli viziosi che esso mette in luce. — Il principio generale in discussione può

(1) Questo è l'argomento del duca d'Argyl contro l'utilità della teoria delle quasi-rendite, nelle sue abili e suggestive *Unseen Foundations of Society*, p. 310-1. Vi ho risposto in un articolo *On rent* nell'*Economic Journal*, vol. III, cui si rimanda il lettore per una ulteriore discussione di questo e di altri punti connessi.

Digitized by Google

dunque esporsi così. Il prezzo di una cosa e la quantità di essa che viene prodotta sono governati entrambi dalle relazioni generali della domanda e dell'offerta; il prezzo copre appena esattamente le spese di produzione di quella parte della quantità che è ottenuta col massimo svantaggio; ogni altra parte dà un soprappiù sopra il suo costo diretto, e questo soprappiù è risultato, non causa del prezzo di vendita. Perchè il prezzo è governato dalle relazioni della domanda e dell'offerta, e mentre, com'è naturale, il soprappiù non influisce sulla domanda, non influisce nemmeno sull'offerta, poichè esso è dato da una parte del prodotto che sarebbe prodotta anche ad un prezzo più basso.

Quando diamo uno sguardo generale al valore normale estendentesi su un periodo di tempo molto lungo, quando investighiamo le cause che determinano il valore normale « a lungo andare », quando rintracciamo gli effetti « ultimi » delle cause economiche, allora il reddito derivato dal capitale in queste forme entra nei pagamenti da cui debbono essere coperte le spese di produzione della merce in questione, e governa direttamente l'azione dei produttori che sono sul margine del dubbio se accrescere o no i mezzi di produzione. Ma d'altra parte, quando consideriamo le cause che determinano i prezzi normali per un periodo corto relativamente a quello occorrente per accrescere di molto l'offerta di quei mezzi di produzione, allora la massa di questi mezzi deve prendersi come fissa, quasi come se essi fossero doni gratuiti della natura. Quanto più è breve il periodo che si considera, e quanto più è lento il processo di produzione di quei mezzi, tanto minore sarà la parte che avranno le variazioni del reddito dai mezzi stessi derivato nel frenare od accrescere l'offerta della merce prodotta e nell'elevare o abbassare il suo prezzo d'offerta; e tanto più ci si avvicinerà al vero dicendo che pel periodo in discussione il reddito netto, che si può ricavare dai mezzi di produzione deve considerarsi come un soprappiù del produttore o quasi-rendita. E così passando dai doni liberi della natura, attraverso i miglioramenti più permanenti introdotti nel suolo, a miglioramenti meno permanenti, alle costruzioni agricole, alle macchine a vapore, ecc., e finalmente agli strumenti meno durevoli e meno lentamente formati, troviamo una serie continua (1).

---

(1) Si può ricordare che la rendita si confronta con i profitti piuttosto che con l'interesse, perchè comunemente comprende un elemento di guadagni per la direzione e la intrapresa; ma questa è una questione di grado; e vi sono alcuni pochi casi eccezionali in cui risulta una rendita netta che si potrebbe più acconciamente confrontare con l'interesse. Questo punto dovrà essere discusso ancora più tardi.

Le relazioni tra la rendita e i profitti occuparono l'attenzione degli economisti della passata generazione, fra i quali possono particolarmente menzionarsi Senior e Mill, Hermann e Mangoldt. Senior parve quasi sul punto di intendere che la chiave della difficoltà stava nell'elemento tempo, ma qui, come altrove, si contentò di accenni che non svolse. Egli dice (cfr. *Principii di Economia Politica*, nella *Biblioteca dell'Economista*, serie 1ª, vol. V, p. 615): « per tutti gl'intenti pratici la differenza tra

Digitized by Google

243. — Continuazione. — Una delle applicazioni principali di questo principio generale è l'eliminazione di gran numero di circoli viziosi che ancora si trovano in una certa classe di discussioni economiche. Abbiamo notato già (1), che siccome la rendita è governata, tra le altre cose, dal prezzo del prodotto non può assumersi come elemento già conosciuto in uno studio delle cause che governano quel prezzo: e perciò si fa un circolo vizioso se si tenta di esprimere queste cause in termini del costo di produzione di un prodotto che non sia il prodotto marginale. Fissare una certa quota per la rendita ed aggiungere ad essa il primo costo per determinare quel costo di produzione che ha la sua parte nel governare direttamente l'offerta e il valore sarebbe fissare in principio il risultato cui si deve giungere.

Dobbiamo ora riflettere che quasi lo stesso è vero riguardo ai redditi dati dai mezzi di produzione fatti dall'uomo, quando consideriamo periodi così brevi che l'offerta dei mezzi stessi debba prendersi in pratica come una quantità fissa: ossia come una quantità su cui, durante tali periodi, non può avere influenza materiale l'affluire di nuovi mezzi e il defluire di vecchi. Durante questi periodi, il reddito dato dai mezzi di produzione è governato dal valore di ciò che essi producono, e non è una percentuale del costo di produzione. Alcuni di essi possono anche essere antiquati e dare un piccolissimo reddito netto. Ma sia questo reddito (o quasi rendita) grande o piccolo, il valore dei mezzi di produzione si trova capitalizzando il loro reddito presente e prospettivo. E perciò girare attorno, come si fa anche da eminenti economisti, e parlare del loro reddito come dedotto dal loro valore capitale per mezzo del saggio corrente dell'interesse è fare un circolo vizioso, come quando si deduce

rendita e profitto cessa appena il capitale da cui viene un dato reddito — sia per dono, sia per eredità — diventa proprietà di una persona che non l'ha creata con i suoi sacrifizi e i suoi sforzi ». E MILL, nei *Principii d'Economia Politica*, libro III, cap. V, § 4, *Biblioteca dell'Economista*, serie 1ª, vol. XII, p. 779: « Ogni differenza in favore di certi produttori o in favore della produzione in certe circostanze è la sorgente d'un guadagno, che, quantunque non venga chiamato rendita, se non è pagato periodicamente da una persona ad un'altra, è tuttavia governato da leggi identiche a quelle della rendita. Il prezzo pagato per un vantaggio differenziale nella produzione di una merce non può comprendersi nel costo di produzione della merce ». E da pochi anni a questa parte questo argomento è stato trattato con grande zelo ed abilità da molti scrittori, specialmente in Austria ed in America.

Il prof. NICHOLSON sembra aver trascurato quelle difficoltà connesse con l'elemento tempo cui deve far fronte la teoria delle quasi-rendite, e pare che non abbia intesa la portata di quella dottrina. Egli dice (*Political Economy*, vol. I, p. 414): « Nella mia opinione le quasi-rendite sono una specie di profitti di *congiuntura* »; ed anche (Vol. II, pp. 80-2): « Il proprietario di un vecchio macchinario si suppone che ne ottenga una rendita, perchè esso ha cessato di dare profitto od interesse... Sembra assurdo, poichè la perdita non è totale ed assoluta — chiamar *quasi-rendita* il risparmio parziale... Così la quasi-rendita è un profitto o una perdita imprevista e instabile ». — Una quasi-rendita non è nessuna di queste cose.

(1) V. libro V, cap. VIII.

Digitized by Google

la rendita della terra dal suo valore capitale per mezzo del saggio corrente d'interesse.

E un simile circolo vizioso è implicato in certi tentativi di volgarizzare la teoria del valore, evitando il disturbo di uno studio speciale dei costi marginali di produzione e dell'influenza dell'elemento tempo sul valore. In tali tentativi si insinua che il costo di produzione di qualsiasi prodotto deve accertarsi attribuendo ad esso una parte proporzionata del costo di produzione dei mezzi impiegati per farlo. Questo sistema di ragionare implica un circolo vizioso eccetto in quei casi, rari in questo mondo moderno, in cui è possibile supporre che le condizioni del commercio siano rimaste senza mutamento notevole almeno in quanto concerne la fabbricazione e l'uso di quei mezzi (1).

244. — Le quasi-rendite in rapporto ai costi supplementari. — Quando si considera il primo costo in senso stretto, escludiamo gli stipendi di quegli impiegati, che dovranno essere in ogni modo pagati, sia che l'ordinazione particolare in parola venga assunta, sia che non venga assunta. Questi stipendi, che non sono quasi-rendite, debbono dunque essere messi tra i costi supplementari; e perciò l'affermazione che le quasi-rendite di un'impresa corrispondono ai suoi costi supplementari, non è strettamente vera, sebbene per la maggior parte degli scopi sia abbastanza vicina alla verità. Una affermazione corretta è che le quasi-rendite sono uguali a quella parte dei costi supplementari che corrisponde alle spese per l'uso dei mezzi di produzione sia materiali, come gli edifici e le macchine, sia immateriali, come l'organizzazione e l'avviamento degli affari.

A prima vista può sembrare che l'importanza delle teorie connesse col costo marginale sia diminuita dal fatto che tutti i produttori, in vario grado, seguono la politica « conservatrice » di rifiutare le nuove ordinazioni; e rifiutare di vendere ciò che essi hanno fatto per la massa a prezzi che coprono soltanto i costi speciali o primo costo delle merci. Questo fatto effettivamente toglie precisione ai rapporti tra il valore e il costo marginale; ma non fa di più. Non influisce sulla sostanza di tali relazioni, ma soltanto sui contorni. E in particolare non costituisce una nuova causa di distinzione tra vere rendite e quasi-rendite; poichè nè la rendita nè la quasi-rendita entra direttamente nel costo marginale di produzione. Entrambe possono influire su esso indirettamente e alla stessa maniera, perchè entrambe entrano allo stesso modo in quelle spese generali dell'impresa, di cui il prudente industriale tiene un certo conto quando il suo impianto ha poco da fare ed egli deve decidere se accettare un prezzo molto basso per una nuova ordinazione o per una parte della massa già prodotta (2).

245. — Discussioni relative alla rendita della terra in rapporto al valore di una specie di prodotto estese alle quasi-rendite delle macchine. — Bisognerebbe notare che l'argomento del quarto paragrafo del prece-

(1) V. libro V, cap. XI, 257.

(2) Questo è stato indicato nel libro V, cap. III, e lo studio sarà continuato più oltre.

Digitized by Google

dente capitolo vale, in quanto si considerano periodi corti, per le quasi-rendite presso a poco allo stesso modo che per le rendite vere. Quando costruzioni agricole esistenti od altri mezzi che potrebbero usarsi a produrre una merce sono rivolti a produrne un'altra perchè la domanda di essa è tale da permettere loro di guadagnare un reddito maggiore producendola, allora, *per quel tempo*, l'offerta della prima cosa sarà minore e il suo prezzo sarà maggiore che se quei mezzi non fossero stati atti a guadagnare, altrimenti, un reddito più elevato. Ma, come nel caso della rendita, non vi sarà relazione diretta e numerica tra l'aumento del prezzo della prima merce e il reddito che i mezzi di produzione possono guadagnare producendo la seconda.

Naturalmente, quando il macchinario è suscettibile d'essere usato in più di un ramo della produzione, il costo marginale in ogni ramo subirà l'influenza della misura in cui il macchinario è chiamato a lavorare in altri rami. Questa domanda esterna del macchinario si vedrà che opera per via dei guadagni che esso macchinario potrebbe fare altrove. Questo è il vero significato della affermazione plausibile che i guadagni ottenibili col macchinario in un certo uso entrano nel costo delle cose fatte da esso in un altro uso. Qui ancora il caso della quasi-rendita è parallelo a quello della rendita della terra.

Nota su esempi del principio generale discusso in questo capitolo.

246. — La discussione seguente aggiunge poco all'esposizione già fatta del principio generale, e le sue applicazioni pratiche sono raramente di una importanza di primo ordine; ma esse sono così oscure e così piene di inganni, che può essere vantaggioso illustrare maggiormente il principio con due esempi che lo presenteranno sotto diversi aspetti a coloro che desiderano approfondire maggiormente la materia.

Il primo esempio mira a mostrare che il reddito dato dalla terra sui confini estremi di un paese nuovo ha una forte somiglianza con quello ottenuto dalla fabbricazione di altre cose materiali, adattando cioè la materia in nuove forme a servigio dell'uomo.

Abbiamo già notato che se in un luogo vi fosse tanta terra libera utilizzabile che la popolazione agricola non potesse coltivarla tutta, la terra non darebbe rendita (1). Ora vediamo il sorgere della rendita col crescere della popolazione in un paese nuovo.

---

(1) V. sopra, libro V, cap. VIII. Si intende che la terra non è « sottoposta a coltivazione » quando è lavorata così scarsamente che crescenti applicazioni di capitale e di lavoro danno ancora redditi crescenti più che in proporzione. Tuttavia questa affermazione generale è piuttosto vaga: per la precisione occorrono dettagli adatti alle singole circostanze. Specialmente vi sono due difficoltà da considerare. Una è che la tendenza della natura al reddito decrescente è fronteggiata da una doppia ten-

Digitized by Google

Un colonizzatore che si prende una terra in un paese nuovo non esercita un privilegio esclusivo, perchè egli fa ciò che ogni altro è libero di fare. Egli si sottopone a molte fatiche, se non a pericoli personali, e forse corre il rischio che la terra non faccia buona riuscita e che egli sia costretto ad abbandonare tutte le migliorie che vi aveva introdotto. D'altra parte l'impresa può andargli bene, può darsi che la popolazione affluisca verso di lui e che presto il valore della terra gli dia un grande soprappiù oltre la rimunerazione normale per la spesa sostenuta, come accade dei pescatori quando essi tornano coi battelli pieni di preda. Ma in questo caso non vi è nulla che si presenti come rendita. Il nostro uomo si è impegnato in una impresa rischiosa che chiunque altro avrebbe potuto assumere, e la sua energia e la buona fortuna gli hanno dato un compenso eccezionalmente alto: ma altri avrebbero potuto prendere la stessa opportunità ch'egli colse: e dal punto di vista degli affari avrebbero dovuto farlo, se avessero pensato che, scontate le fatiche e i rischi dell'impresa, questa avrebbe dato un soprappiù che si sarebbe potuto chiamare rendita di un privilegio speciale o monopolio.

Così il reddito che la terra gli darà in futuro entra nei calcoli del colonizzatore, e si aggiunge ai moventi che determinano la sua azione quando egli è sul margine dubbio intorno al punto al quale deve spingere la sua intraprendenza. Egli considera il « valore scontato » (1) di quel reddito come profitto sul capitale e come guadagno del suo lavoro in quanto le migliorie sono fatte dalle sue mani.

Spesso un colonizzatore occupa della terra pure aspettandosi che il prodotto che essa darà sin che sarà in suo possesso non rappresenterà un compenso adeguato per le sue fatiche, per i suoi stenti e per la sua spesa. Egli cerca parte del suo compenso nel valore della terra stessa, che egli si propone di vendere dopo un poco a qualche nuovo venuto che non è portato alla vita del pioniere. Talvolta anche, come l'agricoltore inglese impara a proprie spese, il nuovo colonizzatore considera il suo grano quasi come un prodotto secondario; il prodotto principale per cui egli lavora è un podere i cui titoli di proprietà egli guadagnerà migliorando la terra e il cui valore crescerà continuamente (2).

---

denza al reddito crescente dovuta alle economie dell'uomo nella produzione su larga scala: economie sociali ed esterne, comuni ad ogni forma particolare, ed economie particolari ad ogni forma ed interne per essa (V. libro IV, cap. III e cap. XIII). La seconda difficoltà nasce dalla esistenza possibile di più di un reddito massimo per la coltivazione, come è dimostrato dai due vertici della curva nella fig. 15, a p. 212. Tuttavia queste sottili questioni sono di poca importanza pratica.

(1) Cfr. libro III, cap. V.

(2) È stato anche sostenuto che ogni paese nuovo che rifiutasse ai colonizzatori la facoltà di acquistare un diritto assoluto di proprietà sul suolo e concedesse soltanto lunghi affitti, vedrebbe la corrente degli immigranti abbandonarlo rapidamente. Ma non pare che vi sia una forte ragione per pensare che questo effetto sarebbe più

Digitized by Google

247. — Il nostro primo esempio veniva a mostrare la somiglianza che v'è tra la terra in un paese nuovo e gli altri strumenti della produzione. Il secondo esempio tenderà allo stesso fine per altra via. Esso mostrerà che l'inamovibilità della terra, sebbene sia uno degli attributi per molti scopi più importante, non è essenziale per l'affermazione che il reddito derivato dalla terra in un vecchio paese deve considerarsi come vera rendita. Esso partirà da una forma perfetta di vera rendita data da una merce mobile e mostrerà come un mutamento delle condizioni possa modificare il carattere del reddito dato da esse, sin che perde ogni somiglianza con la rendita e diviene una semplice forma di profitto ordinario.

Si supponga dunque che cada una pioggia meteorica di poche migliaia di pietre dure come diamanti, ma molto grandi, tutta in un sol luogo, così che esse siano subito raccolte e nessuna ulteriore ricerca possa farne trovare altre. Queste pietre, capaci di tagliare il materiale più duro, metterebbero in rivoluzione molte industrie, e coloro che le possedessero avrebbero un vantaggio differenziale nella produzione, vantaggio che offrirebbe un grande soprappiù del produttore. Questa sarebbe una vera rendita economica, tanto se i proprietari usassero le pietre essi stessi, quanto se le prestassero ad industriali, benchè solo nell'ultimo caso sarebbe chiamata rendita. Il suo ammontare sarebbe regolato dal valore dei servigi che le pietre renderebbero nella produzione, e questo valore sarebbe complessivamente regolato dal costo di servigi equivalenti resi dall'acciaio temprato e altri ordegni da tagliare, che son fatti dall'uomo ed hanno perciò un prezzo d'offerta normale.

Se poi le pietre fossero d'uno splendore eccezionale ed utili per ornamento più che per scopi industriali, potrebbero esser portate dai proprietari o lasciate portare da altri; e il valore in danaro delle soddisfazioni che quelle pietre renderebbero sarebbe una vera rendita, corrispondente al valore in danaro derivante da una casa posta in una località

---

che temporaneo. Poichè la classe più previdente di immigranti potrebbe pensare che ciò che fosse loro vietato come « ricchezza individuale », sarebbe loro rifuso come « ricchezza collettiva ». Ed anche se ciò non è, può essere dubbio se i pochi che arrivano primi in un paese nuovo sono giustificati nel presumere di aver diritto di disporre in perpetuo delle sue vaste risorse. Premunita dall'esperienza del passato, la nostra generazione potrebbe ben fermarsi prima di entrare in nuovi impegni che leghino per sempre i suoi successori. Il guadagno che il mondo complessivamente può ottenere dal rivolgere la corrente della migrazione in questo piuttosto che in quel senso, non è molto grande: le generazioni lontane possono pensare che la concessione in perpetuo (*fee simple*) del suolo fosse troppo alto prezzo per tale scopo, e che siccome cento anni, sebbene siano poco per la vita della razza, sono un periodo lungo per la vita individuale, un fitto di cento anni sarebbe stato un prezzo sufficiente. Ma questo ci porta al di là del campo delle nostre indagini presenti: il punto che ci interessa qui è che ogni cosa che tocchi le speranze d'un lontano guadagno da parte del colonizzatore esercita una influenza chiaramente delimitata, sebbene, forse, di lenta azione, sulla quantità del prodotto che si avrà nel paese in ogni dato tempo.

Digitized by Google

di bellezza straordinaria, sia che vi abitasse il proprietario, sia che egli vi lasciasse abitare altri (1).

L'influenza delle imposte sul valore illustra benissimo molti dei punti più sottili nella teoria del valore. Serviamoci di questo esempio. Una imposta speciale su queste pietre ricadrebbe interamente sui loro proprietari (consideriamo quelli che le affittano come comproprietari); poichè non diminuirebbe la loro offerta e perciò non altererebbe il valore totale delle utilità, e dei diletti che se ne possono trarre (2).

Ma naturalmente la domanda delle pietre in una industria diminuirebbe la provvista utilizzabile per un'altra, e nessuna industria potrebbe permettersi di usare le pietre se non trovasse un lavoro in cui esse dessero un soprappiù netto, o rendita, pari almeno alla rendita minima che potrebbero dare in qualsiasi altra industria. Una imposta speciale sul loro uso in una data industria diminuirebbe la loro domanda in quell'industria e perciò diminuirebbe i guadagni netti che dovrebbero trarsene prima che potessero essere usate con profitto in altra industria. E questi fatti potrebbero facilmente essere scambiati per una prova che la rendita delle pietre entrava nel costo di produzione delle cose che concorrevano a fare.

Supponiamo ora che le pietre non si fossero trovate tutte in una volta, ma fossero disperse sulla superficie della terra sul suolo pubblico e che con una lunga e laboriosa ricerca si potesse trovare qua e là una pietra. Allora questa ricerca si farebbe solo fino al punto o margine in cui il guadagno probabile del farla ricompenserebbe a lungo andare esattamente la spesa di capitale e lavoro necessaria per trovar le pietre; e il valore normale delle pietre per un periodo lungo si terrebbe in equilibrio tra la domanda e l'offerta, essendo a lungo andare il numero delle pietre annualmente raccolte esattamente quello per cui il prezzo normale di domanda fosse uguale al prezzo normale di offerta.

Una imposta speciale su queste pietre finirebbe col pesare sui consumatori delle merci con esse prodotte. Ma per qualche tempo peserebbe specialmente sui proprietari; poichè per qualche tempo non potrebbe materialmente diminuire l'offerta delle pietre e quindi neppure i loro servigi;

---

(1) Osservazioni simili valgono anche per i dipinti di un artista morto. Se questi quadri si mettono in mostra, i piaceri che essi producono sono la sorgente d'un reddito in denaro, reddito che, dedotte le spese immediate, è un soprappiù netto del produttore o una rendita. Se sono tenuti dai proprietari per loro piacere, essi danno egualmente una vera rendita o soddisfazione reale; poichè si è sempre inteso che il « reddito fondiario » d'un paese include le rendite che si suppone paghino a sè stessi i proprietari della terra che la occupano.

(2) Bisognerebbe forse notare di passata, benchè la cosa non sia rilevante per la sostanza della questione, che in quanto i dipinti e le pietre, ritenute per uso privato, fossero valutate non per la loro bellezza, ma perchè indicano ricchezza, una imposta su di esse aumenterebbe il loro valore per lo sfoggio e perciò darebbe allo Stato più di quanto toglierebbe a chi paga.

Digitized by Google

e per conseguenza non potrebbe aumentar molto il valore dei servigi stessi. Ciò dimostra che il reddito derivante dalle pietre può considerarsi come una quasi rendita per periodi brevi.

Supponiamo ora che le pietre fossero fragili e presto si rompessero e restassero distrutte; ma che però facilmente se ne potessero moltiplicare le offerte. In questo caso una imposta su di esse quasi subito diminuirebbe l'offerta e alzerebbe il prezzo dei servizi da esse resi; e perciò sarebbe trasferita sui consumatori.

Così l'influenza del tempo sul problema del valore si afferma. Per periodi che son lunghi relativamente alla vita di una pietra il fattore dominante nel suo valore è il suo costo di produzione ossia il costo di trovarla. Il suo valore può quindi fluttuare in seguito a fluttuazioni della domanda o di altre cause, ma quello sarà il centro o la posizione normale intorno a cui fluttuerà, e il valore dei suoi contributi a qualsiasi processo di produzione sarà essenzialmente determinato dal fatto che essi debbono coprire quel costo. D'altra parte, per periodi brevi non vi sarà stretta relazione tra il valore di questi servigi e il costo di produzione di una pietra.

CAPITOLO X.

Influenza dell'ambiente sul reddito derivante da un mezzo di produzione. — Rendita di situazione Rendita composta.

Sommario. — 248. Influenza della situazione sul valore del suolo agricolo. In ogni industria la possibilità di economie esterne dipende in parte dalla situazione. — 249. *Rendita di situazione.* — 250. Casi eccezionali in cui il reddito derivante da una situazione vantaggiosa è guadagnato dallo sforzo e dalla spesa dell'individuo. — 251. I singoli elementi d'una rendita composta non sempre possono distinguersi.

248. — Influenza della situazione sul valore del suolo agricolo. In ogni industria la possibilità di economie esterne dipende in parte dalla situazione. — Il presente capitolo si occupa principalmente di un'ampia questione che scaturisce da discussioni recenti. Abbiamo considerato negli ultimi due capitoli la relazione che ha il costo di produzione col reddito derivante dal possesso delle « potenze originarie » del suolo e degli altri liberi doni della natura, nonchè con quello direttamente dovuto all'investimento di capitale privato. Ma c'è una terza classe, che occupa una posizione intermedia fra queste due, e che comprende quei redditi o meglio quelle parti dei redditi che sono il risultato diretto più del progresso generale della società, che dell'investimento di capitale e di lavoro fatto da singoli individui allo scopo di guadagno. Questa classe va studiata ora.

Digitized by Google

Già abbiamo visto come la natura — ove si prenda per misura la *quantità* di prodotto data — quando si aumentano le applicazioni di capitale e di lavoro alla coltivazione della terra, offra un reddito inferiore a quello che dovrebbe dare proporzionatamente agli aumenti medesimi; ma che, d'altra parte, se la coltivazione più intensiva è determinata dall'aumento della popolazione non agricola nelle vicinanze, questo concorso di gente verosimilmente aumenterà il valore del prodotto.

Abbiam visto come quest'influenza — quando il prodotto si misuri in base al suo valore e non in base alla sua quantità — si contrapponga e faccia di solito più che da contrappeso alla legge del reddito decrescente; l'agricoltore trova buoni mercati in cui soddisfare i suoi bisogni, buoni mercati in cui vendere i suoi prodotti, compera a miglior prezzo, vende più caro, e giunge sempre più a portata degli agi e delle gioie della vita sociale (1).

Abbiamo veduto inoltre come le economie risultanti da un'elevata organizzazione industriale (2) dipendano spesso solo in piccola parte dalle risorse di singole ditte. Sovente le economie *interne* che ogni azienda può procurarsi con la propria organizzazione sono ben piccola cosa in confronto alle economie *esterne* risultanti dal progresso generale dell'ambiente industriale; la situazione di un'impresa ha quasi sempre larghissima parte nel determinare sino a qual punto essa può giovarsi di economie esterne, e il « valore di situazione » che ad una località proviene dallo sviluppo d'una popolazione attiva e ricca nelle vicinanze, o dall'apertura di ferrovie od altri buoni mezzi di comunicazione con mercati esistenti, è la più saliente delle influenze che esercitano sul costo di produzione i mutamenti nell'ambiente industriale.

249. — Rendita di situazione. — Se in un'industria — sia essa agricola o no — due produttori hanno in tutti i rispetti uguali agevolezze, se non che l'uno si trova in una situazione più conveniente che l'altro, e può comperare o vendere negli stessi mercati con una spesa di trasporto minore, la differenza di vantaggio data a questo dalla sua posizione è costituita dalla somma dell'eccedenza delle spese di trasporto, cui è sottoposto il rivale, sulle sue. E possiamo supporre che si possano similmente convertire in valori monetari altri vantaggi inerenti alla situazione, quale, per esempio, il prossimo accesso ad un mercato di lavoro particolarmente addatto all'industria in questione. Se ciò si fa, per esempio, per un anno, e si riuniscono insieme tutti i vari valori, si ottiene il valore annuo in denaro dei vantaggi della situazione che ha la prima impresa sulla seconda; e la corrispondente differenza dei proventi ricavati dalle due imprese è comunemente considerata come una differenza nella *Rendita di situazione*. Se supponiamo che la seconda delle due località abbia meno vantaggi d'ogni altra, possiamo considerare che non abbia una spe-

(1) Libro IV, cap. III, § 119.
(2) *Ib.*, cap. X-XIII.

Digitized by Google

ciale rendita di situazione; e allora il provento che la prima impresa ritrae dal suo vantaggio differenziale costituisce il complesso della sua rendita di situazione (1).

250. — Casi eccezionali in cui il reddito derivante da una situazione vantaggiosa è guadagnato dallo sforzo e dalla spesa dell'individuo. — Vi sono tuttavia casi eccezionali in cui questo reddito dovuto ad una situazione vantaggiosa non può convenientemente considerarsi come rendita, ma piuttosto va messo tra i profitti. Talvolta, per esempio, la colonizzazione d'una intera città od anche d'un distretto è regolata da principii industriali ed è compiuta come un investimento a spese ed a rischio d'una singola persona o compagnia. Può darsi che il movimento sia in parte dovuto a cause religiose o filantropiche, ma in ogni caso la sua base finanziaria si troverà nel fatto che il concorso di molti è per sè stesso una causa d'aumento di potenza economica. In circostanze ordinarie, i guadagni precipui originati da questa potenza, andrebbero a quelli che già sono in possesso del luogo: ma le principali speranze di successo commerciale di quelli che imprendono a colonizzare un nuovo distretto o a costruire una nuova città si fondano comunemente sull'assicurar questi guadagni a sè stessi.

Quando, per esempio, il signor Salt e il signor Pullmann deliberarono di portare le loro fabbriche entro il paese e di fondare le città di Saltaire e Pullmann, essi prevedevano che la terra, ch'essi avrebbero comperata al valore che aveva per scopi agricoli, conseguirebbe poi il valore speciale di situazione che trae un possesso di città dalla vicinanza immediata di una densa popolazione. E considerazioni simili hanno influito su quelli che, essendosi fissati in un luogo atto per natura a divenire una stazione di bagni favorita, hanno comperato la terra ed hanno speso grandi somme per svilupparne le risorse: essi sono stati disposti ad aspettare a lungo un qualsiasi provento netto dal loro investimento nella speranza

(1) Se supponiamo che due poderi, che vendono nello stesso mercato, rendano singolarmente dietro eguali applicazioni di capitale e di lavoro quantità di prodotto tali, che la prima superi la seconda del costo straordinario di trasportare il prodotto al mercato, allora la rendita dei due poderi sarà la stessa. (Qui si suppone che capitale e lavoro applicati alle due tenute siano ridotti alla stessa misura monetaria, o, ciò che torna lo stesso, che esse abbiano accesso egualmente buono ai mercati d'acquisto). Supponiamo che due sorgenti minerali *A* e *B*, che diano precisamente la stessa acqua, possano essere sfruttate entrambe in un'estensione illimitata ad un costo di produzione in denaro costante, che sia, per esempio, di due *pence* alla bottiglia — qualunque sia la quantità prodotta — per *A*, e due *pence* e mezzo per *B*. Allora i luoghi situati in modo che il trasportarvi una bottiglia da *B* costi mezzo *penny* meno che il trasportarvi una bottiglia da *A*, saranno la zona neutra per la loro concorrenza. (Se il costo del trasporto è proporzionale alle distanze, questa zona neutrale è una iperbole di cui *A* e *B* son fuochi). *A* può vender a meno di *B* in tutti i luoghi dalla parte di *A*, e viceversa; e ciascuno potrà trarre una rendita di monopolio dalla vendita del suo prodotto entro la propria zona. Questo è un tipo di problemi molto fantastici, ma istruttivi, che si presentano spontaneamente. Confronta le brillanti ricerche del Von Thünen in *Der isolirte Staat*.

Digitized by Google

che alla loro terra avesse a venire un alto valore di situazione dal concorso di gente ad essa attratta (1).

In tutti i casi di questo genere il reddito annuo tratto dalla terra (o almeno quella parte di esso che è in eccesso sulla rendita agricola), piuttosto che come una rendita deve, per molti scopi, considerarsi come profitto. E ciò è vero, tanto quando il suolo sia quello su cui è costruita la fabbrica stessa in Saltaire e Pullmann, quanto quando sia quello che dà un alto « fitto del suolo » come il luogo d'un negozio o d'un magazzino che sarà messo in grado dalla sua situazione di fare un commercio attivo con quelli che lavorano nella fabbrica. Poichè in tali casi vi sono grandi rischi da correre; e in tutte le imprese in cui vi sono rischi di grandi perdite ci devono anche essere speranze di grandi guadagni. Le spese normali di produzione d'una merce debbono comprendere una retribuzione per i rischi che si debbon correre per produrla, retribuzione sufficiente per indurre quelli che sono sul margine del dubbio se azzardarsi o no, a ritenere che il probabile ammontare netto dei loro guadagni — netto, cioè, dopo dedotto il probabile ammontare delle perdite — li ricompenserà del loro disturbo e della loro spesa. E che i guadagni risultanti da tali azzardi non siano molto più che sufficienti per questo scopo, è mostrato dal fatto che non sono ancora molto comuni. È probabile tuttavia che sian più frequenti in quelle industrie che sono in mano a corporazioni molto potenti. Una grande compagnia ferroviaria, per esempio, può fondare una Crewe od una New Swindon per fabbricare materiale ferroviario senza correre gran rischio (2).

Esempi in qualche modo consimili son quelli d'un gruppo di possidenti di terre che s'accordano per fare una ferrovia, dal cui traffico essi non si aspettano proventi netti i quali diano un interesse rilevante sul capitale investito, ma che accrescerà di molto il valore del suolo. In tali casi, parte dell'aumento dei loro redditi come proprietari dovrebbe considerarsi come profitto su un capitale da essi investito nel miglioramento

---

(1) Casi siffatti sono naturalmente più comuni nei paesi nuovi. Ma non son rari neppure nei vecchi. Saltburn ne è un esempio spiccante.

(2) Ai Governi è molto facile mettere in pratica progetti di questa specie, soprattutto nello scegliere nuovi luoghi per città di guarnigioni, arsenali e stabilimenti per la manifattura dei materiali da guerra. Spesso, quando si confrontano le spese di produzione da parte del Governo e delle ditte private, si calcolano le località in cui si compiono lavori del Governo al solo loro valore agricolo. Ma un tal modo d'agire induce in errore. Una ditta privata o deve pagare gravi oneri annuali pel luogo che occupa o deve correre rischi molto grandi se si mette a fare una città per sè. E perciò per dimostrare che agli scopi generali la gestione governativa è tanto efficace ed economica quanto la gestione privata, bisognerebbe mettere nei bilanci delle fabbriche governative un onere per il valore urbano dei luoghi che occupano. In quei rami eccezionali della produzione per cui un Governo può fondare una città manifatturiera senza i rischi che correrebbe in un caso simile una ditta privata, questo vantaggio può ben calcolarsi come un argomento perchè quelle particolari imprese siano assunte dal Governo.

Digitized by Google

della loro terra; benchè il capitale sia stato rivolto a costruire una linea ferroviaria invece d'essere impiegato direttamente sul loro fondo.

Altri casi della medesima natura sono i progetti di drenaggio con condutture ed altri progetti per migliorare le condizioni generali d'una proprietà agricola od urbana, in quanto i possidenti li compiano a loro spese o per accordo privato o col gravarsi volontariamente di contribuzioni speciali. Casi simili si trovano anche nell'investimento di capitale da parte d'una nazione nella formazione della sua organizzazione sociale e politica non meno che nell'educazione del popolo e nello sviluppo delle sue sorgenti di ricchezza materiale.

Così quel miglioramento dell'ambiente, che accresce il valore del suolo e degli altri liberi doni della natura, in molti casi è dovuto in parte al deliberato investimento di capitale fatto dai proprietari del suolo allo scopo d'aumentare il valore di quel suolo o di quei doni: e perciò una parte del conseguente aumento di reddito va considerata come profitto, se si abbiano in vista periodi lunghi. Ma in molti casi non è così, ed ogni aumento di provento netto ritratto dai liberi doni della natura che non sia un risultato, nè offra motivo diretto di spese da parte dei proprietari della terra, va considerato per ogni scopo come una rendita.

251. — I singoli elementi d'una rendita composta non sempre possono distinguersi. — La così detta rendita di costruzione consta generalmente di due elementi; l'uno è la quasi-rendita della costruzione stessa, l'altra è la rendita — spesso principalmente rendita di situazione — del suolo su cui sorge l'edificio. Il compito di distinguere tra loro questi due elementi può prendersi qui come un caso speciale del problema più generale di rendite composte.

Sul principio può sembrare che vi sia qualche contraddizione nell'affermare che una cosa offre ad un tempo due rendite; poichè, in un certo senso, rendita è quel che resta del provento quando se ne son tolte le spese per produrre quella cosa, e può sembrare che non possano esservi due residui. Ma in realtà noi troviamo spesso una rendita o soprappiù del produttore che racchiude esso stesso due o più rendite minori.

Per esempio, la rendita d'un mulino mandato in azione dall'acqua, comprende la rendita del luogo su cui è costruito e la rendita della forza d'acqua che utilizza. Supponiamo che si mediti di costruire un mulino in un luogo ove ci sia una limitata forza d'acqua che potesse applicarsi egualmente bene in ognuno di molti altri luoghi: allora la rendita complessiva della forza dell'acqua e del luogo scelto per utilizzarla è la somma di due rendite, che sono rispettivamente l'equivalente dei vantaggi differenziali dati dal possesso del luogo per qualsiasi produzione e dal possesso della forza d'acqua per mandare un mulino in ciascuno dei luoghi. E queste due rendite, sia che appartengano alla stessa persona, sia che appartengano a individui diversi, possono esser nettamente distinte e calcolate a parte tanto in teoria, quanto in pratica.

Ma ciò non può farsi se non vi sono altri luoghi in cui possa costruirsi

Digitized by Google

un mulino, e in tal caso, se l'acqua e il luogo appartengono a persone diverse, non c'è altro a fare che *mercanteggiare* per decidere qual parte dell'eccedenza del valore dell'acqua e del luogo insieme su quello che avrebbe il luogo, se fosse utilizzato per altri scopi, spetti al proprietario del luogo. Ed anche se ci sono altri luoghi in cui può trarsi applicazione dalla forza dell'acqua, ma non con eguale efficacia, non v'è mezzo di decidere come i proprietari del luogo e dell'acqua debbano spartirsi l'eccedenza del soprappiù del produttore, che agendo insieme guadagnano sulla somma di quello che darebbe la terra applicata per qualche altro scopo e di quello che darebbe la forza dell'acqua applicata in qualche altro luogo. Probabilmente il mulino non vien costruito finchè non si raggiunga un accordo per l'offerta della forza d'acqua per un certo numero d'anni: ma alla fine di questo termine risorgono difficoltà simili circa la divisione del complessivo soprappiù del produttore dato dalla forza dell'acqua e dal luogo su cui è il mulino.

Difficoltà di questo genere sorgono di continuo riguardo ai tentativi da parte di monopolizzatori parziali, come compagnie per ferrovie, gas, acqua, e società d'elettricità di aumentare i prezzi a danno dei consumatori che hanno disposto le cose nella propria industria in modo da far uso dei loro servigi e forse anche a questo scopo hanno stabilito un impianto costoso a proprie spese. Per esempio, a Pittsburgh, appena gli industriali impiantarono fornaci messe in azione dal gas naturale invece che dal carbone, il prezzo del gas fu istantaneamente raddoppiato. E la storia tutta delle miniere è piena di difficoltà di questo genere con i possidenti di terre vicini per i diritti di via e con i proprietari di vicine capanne, ferrovie e docks (1).

CAPITOLO XI.

Continua sull'equilibrio della domanda e dell'offerta normali in rapporto alla legge della produttività crescente.

Sommario. — 252-256. Modi con cui agisce la tendenza verso la produttività crescente. Contrasto fra le economie di una intiera industria e quelle di un singolo imprenditore. Deficienze del metodo statico in economia. — 253 257. Nota sugli equilibri stabili e instabili e su alcuni altri punti di teoria pura.

252. — Modi con cui agisce la tendenza verso la produttività crescente. Contrasto fra le economie di una intiera industria e quelle di un singolo imprenditore. Deficienze del metodo statico in economia. — Ora possiamo continuare lo studio incominciato nei capitoli III e V, ed esa-

(1) Il breve studio fatto alla fine del capitolo VIII del libro VI di alcune delle relazioni tra gli interessi delle diverse classi di lavoratori nella stessa impresa e nella stessa industria ha una certa affinità con l'argomento della rendita composta.

Digitized by Google

minare alcune difficoltà, connesse con le relazioni che intercedono fra la domanda e l'offerta di merci, la cui produzione tende a dare redditi crescenti.

Noi abbiamo notato che questa tendenza rare volte si manifesta immediatamente dopo un incremento della domanda. Per dare un esempio, il primo effetto di una moda improvvida di aneroidi fatti a forma di orologi sarà un rialzo temporaneo di prezzo, malgrado che essi non contengano alcuna materia di cui vi sia solo una scarsa quantità. Ma si dovrà attirare da altri rami d'industria una mano d'opera, che si pagherà a caro prezzo, malgrado non abbia nessun speciale addestramento per quel lavoro; quindi anderà distrutta una considerevole quantità di sforzi e per un certo tempo il costo reale di produzione e quello in moneta saranno aumentati.

Tuttavia però, se la moda durasse un tempo considerevole, allora, sempre prescindendo da qualche nuova invenzione, il costo di produzione degli aneroidi cadrebbe gradualmente. Difatti vi si dedicherebbe in abbondanza una maestranza specializzata e acconciamente addestrata alle varie operazioni da compiersi. Con un largo uso del metodo delle parti permutabili, un macchinario specializzato farebbe meglio e a più buon mercato una gran parte di quel lavoro, che è ora fatto a mano; e quindi un aumento continuato nella fabbricazione annua degli aneroidi a forma di orologio abbasserà di molto il loro prezzo.

253. — Continuazione. — Un altro punto da osservare è che questa tendenza alla diminuzione nel prezzo di una merce, come risultato di uno sviluppo graduale dell'industria da cui è prodotta, è una cosa affatto diversa dalla tendenza, che ha un'azienda individuale, che aumenti i propri affari, ad introdurre rapidamente delle nuove economie.

Noi abbiamo visto che ogni passo in avanti di un industriale abile e intraprendente rende più facile e più rapido il passo consecutivo; cosicchè il suo progresso probabilmente continuerà, finchè egli avrà buona fortuna e conserverà tutta la sua energia ed elasticità e il suo genio al lavoro indefesso. Ma tutto ciò non può durare per sempre: e non appena queste sue qualità decadono, la sua azienda probabilmente sarà distrutta dalla azione di alcune di quelle stesse cause che avevano determinato la sua ascensione; a meno tuttavia che gli affari possano passare in mani tanto forti quanto erano use ad essere le sue. Quindi lo sviluppo e la decadenza delle singole aziende possono essere frequenti, mentre una grande industria passa per lunghe oscillazioni, oppure anche si muove in avanti in modo sicuro; come le foglie di un albero (per ripetere una vecchia immagine) vengono a maturità, raggiungono il punto stabile e appassiscono molte volte, in quel mentre che l'albero cresce continuamente anno per anno (1).

Le cause, che governano le facilità a produrre di cui dispone un imprenditore isolato, vanno sottoposte quindi a leggi affatto diverse di quelle

(1) Vedi Lib. IV, Cap. IX-XIII; e specialmente Cap. XI, § 174.

Digitized by Google

che controllano il movimento produttivo di una intera industria. E questo contrasto risalta al massimo grado, quando noi calcoliamo anche le difficoltà di portar la merce sul mercato. Ad esempio, quelle industrie, che sono adattate a gusti speciali, si devono probabilmente esercitare su piccola scala; ed esse sono generalmente di tale natura che il macchinario e le forme di organizzazione già sviluppati in altri rami, possono facilmente adattarsi a loro; cosicchè un grande incremento nella loro scala di produzione introdurrebbe certamente d'un tratto larghe economie. Ma queste sono appunto quelle industrie nelle quali è facile che ogni azienda sia più o meno confinata ad un suo proprio particolare mercato; e, se è confinata così, ogni rapido aumento di produzione tende ad abbassare in quel mercato il prezzo della domanda, al di là di ogni rapporto con quelle nuove economie di cui egli godrebbe; e questo ancorchè la sua produzione sia piccola relativamente all'ampiezza del mercato pel quale, in un senso più generale, si può dire che egli produca.

Difatti, quando l'industria è depressa, un produttore tenterà spesso di vendere un poco delle merci che gli sopravvanzano al di fuori del suo proprio mercato particolare, a prezzi che oltrepassino di poco il primo costo, mentre dentro il suo mercato egli tenta di vendere a prezzi che coprano all'incirca anche i costi supplementari; e una gran parte di questi è costituita dall'attesa remunerazione del capitale investito nella organizzazione esterna della sua azienda (1).

Inoltre i costi supplementari sono, di regola, maggiori, relativamente al primo costo, per quelle merci che obbediscono alla legge della produttività crescente, che non per altre (2), perchè la loro produzione richiede l'investimento di un largo capitale in mezzi materiali e nella formazione della clientela. E ciò aumenta d'intensità il timore di rovinare il proprio

---

(1) Ciò si può esprimere dicendo che quando noi consideriamo un singolo produttore, dobbiamo accoppiare la sua curva d'offerta — non con la curva della domanda generale del suo prodotto in un mercato ampio, — ma con la curva particolare di domanda del suo proprio mercato speciale. E questa curva particolare di domanda sarà generalmente molto ripida; forse altrettanto ripida quanto è probabile che lo sia la sua curva d'offerta, sempre quando un aumento di produzione gli porterà un aumento considerevole nelle economie interne.

(2) Naturalmente, questa regola non è universale. Si può osservare, ad esempio, che la perdita netta di un omnibus, che non è pieno e perde un biglietto di quattro pence, è più prossima a quattro pence che a tre pence, quantunque l'industria degli omnibus si conformi forse alla legge della produttività costante. Inoltre, se non fosse per il timore di rovinare il suo mercato, il calzolaio di Regent Street, le cui merci sono fatte a mano ma le cui spese per vendere sul mercato sono molto gravi, sarebbe tentato, per evitare la perdita di un' ordinazione speciale, di scendere al disotto del suo prezzo normale, più che un produttore di scarpe che usa un macchinario molto costoso e che approfitta generalmente delle economie proprie alla produzione su vasta scala. Vi sono altre difficoltà connesse coi costi supplementari dei prodotti congiunti; per es. la pratica di vendere alcune merci quasi al puro primo costo a scopo di *réclame* (vedi *ante*, V, VII, 228). Ma tutto questo non occorre che venga esaminato in modo speciale.

Digitized by Google

mercato peculiare, oppure di incorrere l'odio di altri produttori, rovinando il mercato comune; timori che già abbiamo appreso a considerare come aventi influenza sul prezzo di offerta delle merci in periodi brevi, quando tutti i mezzi di produzione non sono completamente utilizzati.

Noi non possiamo quindi considerare le condizioni dell'offerta di un produttore singolo come il caso tipico delle condizioni che governano l'offerta generale in un mercato. Dobbiamo tener conto del fatto che sono assai poche le imprese individuali che hanno una lunga vita di continuo progresso attivo, e del fatto che le relazioni fra un singolo produttore e il suo mercato speciale differiscono sotto importanti punti di vista da quelle fra l'intera massa di produttori e il mercato generale (1).

254. — Continuazione. — Quindi la storia del produttore singolo non può farsi nella storia di un'industria più di quello che la storia di un solo uomo possa farsi nella storia dell'umanità. Eppure la storia dell'umanità è frutto di quella degli individui; e l'insieme della produzione per un mercato generale è la conseguenza dei motivi che inducono i singoli produttori ad allargare o a contrarre la loro produzione. È qui appunto che ci viene in aiuto il nostro spediente di una azienda rappresentativa. Ci figuriamo in ogni momento una ditta che ha la sua brava parte di quelle economie interne ed esterne, che ad essa derivano dal complesso della produzione di quell'industria. Noi riconosciamo che la grandezza e l'allestimento di una tale azienda son governati dal progresso e dalla espansione generali dell'industria in quel dato momento; e consideriamo il direttore di essa come un individuo che calcola se metterà conto di aggiungere un certo nuovo ramo alla sua impresa; se introdurrà una certa macchina nuova e così via. Noi ci figuriamo che egli tratti quella produzione maggiore o minore che risulterà da questi cambiamenti come una unità, e pesi nel suo pensiero il costo contro il guadagno (2).

---

(1) I ragionamenti astratti sugli effetti delle economie nella produzione, che un singolo imprenditore ottiene da un aumento della sua produzione, sono facili ad andar soggetti ad errori, non solo di dettaglio, ma anche nei loro effetti generali. Essi sono viziati spesso da difficoltà che giacciono piuttosto sotto la superficie e sono specialmente tormentosi quando si tenti di esprimere le condizioni dell'equilibrio della produzione con formule matematiche. Alcuni, fra cui si deve contare lo stesso Cournot, hanno davanti a loro quello che è effettivamente la schedola d'offerta di un singolo imprenditore; la quale indica che un aumento nella produzione permette di realizzare delle economie interne, tanto grandi da diminuire le spese di produzione; ed essi seguono i loro calcoli matematici arditamente, ma evidentemente senza avvertire che le loro premesse portano inevitabilmente alla conclusione che qualsiasi imprenditore che riuscirà a sopravvanzare gli altri, otterrà il monopolio dell'intiera massa di affari della sua industria nel suo distretto. Mentre altri, sfuggendo questo corno del dilemma, sostengono che non vi è equilibrio di nessun genere per merci che obbediscono alla legge della produttività crescente; e alcuni ancora hanno messo in questione la validità di ogni schedola di offerta, che rappresenti prezzi decrescenti a mano che cresce l'ammontare del prodotto. Vedi Nota matematica XIV, dove si fa accenno a questa discussione.

(2) Vedi *ante*, V, v, 218.

Digitized by Google

Questo allora è il costo marginale su cui fissiamo gli occhi nostri. Non possiamo aspettarci che esso diminuisca immediatamente in seguito a un improvviso aumento della domanda. Per contrario noi ci aspettiamo che per un breve periodo il prezzo dell'offerta aumenti insieme all'aumento della produzione. Ma noi ci aspettiamo inoltre che un aumento graduale nella domanda accresca gradualmente la grandezza e la potenzialità di questa ditta rappresentativa; e che accresca tanto le economie interne quanto le esterne che sono a sua disposizione.

Cioè a dire, quando si fanno le liste dei prezzi dell'offerta (schedole dell'offerta) per lunghi periodi in questa industria, noi scriviamo un prezzo d'offerta più piccolo di fronte a un ammontare maggiore nella massa delle merci; significando in tal modo che una porzione di quel maggiore ammontare verrà in corso di tempo offerta con profitto a quel prezzo più basso, per far fronte a una ben ferma domanda corrispondente. Noi non prendiamo in considerazione quelle economie che possono risultare da nuove invenzioni sostanziali; ma includiamo quelle che ci si può aspettare derivino naturalmente dalla applicazione di idee esistenti; e abbiamo riguardo anche a una posizione di bilancio e di equilibrio fra le forze del progresso e quelle della decadenza, posizione che sarà raggiunta se si suppone che le condizioni considerate agiscano in modo uniforme per un lungo periodo di tempo. Questi concetti però devono prendersi con una certa larghezza. Il tentare di renderli precisi oltrepassa la nostra forza. Se nel nostro calcolo includiamo quasi tutte le condizioni della vita reale, il problema è troppo ponderoso per essere trattato: se ne scegliamo alcune poche, allora i ragionamenti stiracchiati e sottili riguardo ad esso diventano giochi scientifici, anzichè stromenti per un lavoro pratico.

La teoria dell'equilibrio stabile della domanda e dell'offerta normali aiuta veramente a dare un carattere definito alle nostre idee; e nei suoi stadi elementari non diverge dai fatti attuali della vita, in quanto non impedisce di dare una pittura soddisfacentemente veritiera dei metodi principali di agire dei gruppi più forti e più persistenti delle forze economiche. Ma quando è spinta alle sue conseguenze più remote e logicamente più intricate, essa si allontana dalle condizioni della vita reale. Difatti qui ci stiamo rivolgendo a un alto tema di progresso economico; e qui dunque è specialmente necessario ricordare che i problemi economici sono presentati imperfettamente, quando vengono trattati come problemi di equilibrio statico e non di incremento organico. Perocchè, sebbene il trattamento statico solo possa darci finitezza e precisione di pensiero e sia quindi una introduzione necessaria a un trattamento più filosofico della società come organismo, esso è però pur sempre soltanto una introduzione (1).

---

(1) Vedi *ante*, I, VI, 41; e V, V, 217.

Digitized by Google

NOTA SULLA TEORIA PURA DEGLI EQUILIBRI STABILI E INSTABILI.

255. — La teoria statica dell'equilibrio (1) è solamente una introduzione agli studi economici; ed è anche semplicemente una introduzione allo studio del progresso e dello sviluppo di industrie che mostrano una tendenza alla produttività crescente. Le sue limitazioni sono così costantemente trascurate, in ispecie da quelli che la avvicinano da un punto di vista astratto, che è pericoloso il porla sotto una forma definita qualsiasi: ma, tenuto conto della osservazione fatta sopra, possiamo affrontare questo rischio.

Ritorniamo al nostro caso di un aumento nella domanda di barometri aneroidi, che dopo un certo tempo hanno condotto a una organizzazione industriale progredita e a un prezzo di offerta più basso. Quando infine la forza della moda è cessata e la domanda di aneroidi è ritornata a fondarsi solamente sulla loro vera utilità, questo prezzo può ritrovarsi più grande o più piccolo di quello della domanda normale per la corrispondente scala di produzione. Nel primo caso, capitale e lavoro eviteranno questo genere di industria. Delle ditte già avviate, alcune potranno proseguire il loro cammino, benchè con guadagni netti minori di quelli che speravano; ma altre tenteranno di dirigere la loro via in qualche ramo di produzione affine e più prospero; e siccome le vecchie ditte decaddero, ve ne saranno poche nuove a prendere il loro posto. La scala di produzione si restringerà ancora; e la vecchia posizione di equilibrio si sarà mostrata ben stabile contro ogni assalto.

Veniamo ora all'altro caso, in cui il prezzo d'offerta dell'aumento di produzione, per un lungo periodo di tempo è caduto di tanto, che il prezzo di domanda gli è rimasto superiore. In questo caso gli imprenditori, facendo previsioni sulla vita di una ditta già impegnata in quell'industria, considerando le sue probabilità di prosperità e di decadenza scontando le sue future spese e i suoi futuri redditi, concluderanno che questi ultimi controbilanciano ad usura le prime. Capitale e lavoro saranno attratti rapidamente in quell'industria; e la produzione potrà magari aumentare di dieci volte tanto, prima che la diminuzione nel prezzo della domanda divenga così grande come quella di quel prezzo d'offerta, per un lungo periodo di tempo; si è raggiunta una posizione di equilibrio stabile.

Perchè veramente, sebbene nella descrizione, data nel terzo capitolo, delle oscillazioni della domanda e dell'offerta intorno a una posizione di equilibrio stabile fosse tacitamente ammesso, come si fa comunemente, che vi possa essere solo una posizione di equilibrio stabile in un mercato: tuttavia, in linea di fatto e sotto certe condizioni concepibili, benchè rare,

(1) Vedi V, v, 215.

Digitized by Google

vi possono essere due o più posizioni di vero equilibrio della domanda e dell'offerta, ognuna delle quali risponde ugualmente alle circostanze generali del mercato e ognuna delle quali, una volta raggiunta, diverrà stabile, a meno che intervenga qualche forte perturbamento (1).

---

(1) Accanto alle posizioni di equilibrio stabile, vi sono, teoricamente almeno, delle posizioni di equilibrio instabile; esse costituiscono i confini di divisione fra due posizioni di equilibrio stabile, i versanti, per dir così, che dividono due bacini fluviali, e il prezzo tende ad allontanarsi da essi in ambedue le direzioni.

Quando la domanda o l'offerta sono in equilibrio instabile, allora, se la scala di produzione verrà anche minimamente smossa dalla sua posizione di equilibrio, il prezzo muoverà rapidamente verso una delle sue posizioni di equilibrio stabile; come un uovo, che, se è messo in bilico su una delle sue estremità, cade al più piccolo urto e rimane a giacere sulla sua lunghezza. Precisamente come è possibile teoricamente, ma impossibile praticamente, che un uovo rimanga in bilico su una delle sue estremità, così è teoricamente possibile, ma praticamente impossibile, che la scala di produzione rimanga in bilico in un equilibrio instabile.

Così, nella fig. 24, le curve si intersecano più volte e le punte di freccia su Ox mostrano le direzioni in cui, conformemente alla sua situazione, R tende a muoversi lungo Ox. Questo mostra che se R è in H o in L e viene spostato leggermente nell'una o nell'altra direzione, appena la causa perturbatrice cesserà di agire, esso ritornerà alla posizione di equilibrio da cui era stato spostato: ma se R è in K e viene spostato verso la destra, anche cessata la causa perturbatrice esso continuerà a muoversi verso destra, finchè arriva ad L; e, se è spostato verso sinistra, continuerà a muoversi verso sinistra, finchè raggiunge H. Ossia, H e L sono punti di equilibrio stabile e K è un punto di equilibrio instabile. Noi siamo quindi condotti al risultato che:

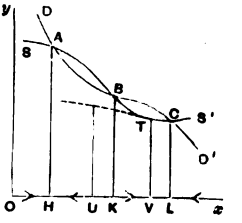

Fig. 24.

L'equilibrio della domanda e dell'offerta, corrispondente a un punto d'intersezione delle curve di domanda e di offerta, è stabile o instabile a seconda che la curva di domanda si trova sopra o sotto alla curva di offerta alla sinistra di quel punto; oppure, il che è lo stesso, a seconda che essa si trova sotto o sopra alla curva di offerta alla destra di quel punto. (Se le curve si toccano in un punto, l'equilibrio corrispondente ad esso sarà stabile per gli spostamenti in una direzione e instabile per gli spostamenti nell'altra. Nessun interesse pratico si attacca alla ricerca di questo caso puramente possibile).

Noi abbiamo visto che la curva di domanda è sempre inclinata in senso negativo. Da questo segue che, se la curva d'offerta giace sopra quella di domanda alla destra di un punto di intersezione, se noi moviamo verso destra lungo la curva di offerta, dobbiamo necessariamente mantenerci al di sopra della curva di domanda, finchè è raggiunto il punto più vicino di intersezione: il che equivale a dire che il punto di equilibrio più vicino verso destra a un punto di equilibrio stabile sarà un punto di equilibrio instabile; e, come si può provare nello stesso modo, lo stesso sarà il punto adiacente d'intersezione verso sinistra. In altri termini, nei casi in cui le curve si tagliano più di una volta, i punti di equilibrio stabile e instabile si alternano.

E quindi, l'ultimo punto di intersezione toccato, quando noi ci muoviamo verso destra, deve essere un punto di equilibrio stabile. Difatti, se l'ammontare della produzione fosse accresciuto indefinitamente, il prezzo a cui verrebbe venduto cadrebbe forzatamente quasi a zero; ma il prezzo necessario per coprire le spese di produzione

Digitized by Google

256. — Si deve ammettere tuttavia che questa teoria non coincide con le condizioni reali della vita, in quanto suppone che, se la produzione normale di una merce aumenta e dopo di nuovo diminuisce sino a ritornare al suo precedente ammontare, il prezzo di domanda e quello d'offerta ritorneranno alla loro antica posizione per quell' ammontare (1).

Per ogni merce soggetta alla legge della produttività sia crescente che decrescente, quell'aumento nel consumo di essa, che deriva da una diminuzione di prezzo, è graduale (2): e inoltre le abitudini che si sono prese una volta per il consumo di una merce quando il suo prezzo è basso, non si abbandonano improvvisamente, quando il suo prezzo torna ad aumentare. Se quindi, dopo che l'offerta è gradualmente aumentata, cessano alcune delle cause da cui questo aumento proveniva, oppure sopravviene qualche altra causa che rende scarsa la merce, parecchi consumatori saranno riluttanti a dipartirsi dalla loro condotta abituale. Per esempio, il prezzo del cotone durante la guerra americana fu più elevato di quello che sarebbe stato, se il prezzo basso precedente non avesse portato il cotone nell'uso comune per soddisfare bisogni, alcuni dei quali erano stati creati appunto da questo basso prezzo. Quindi, in ogni caso, la lista dei prezzi di domanda che accompagna un movimento in avanti nella produzione di una merce, raramente si conserverà per il movimento di ritorno, ma dovrà in generale essere aumentata (3).

Ancora, la lista dei prezzi di offerta può avere rappresentato esattamente la diminuzione effettiva nel prezzo d'offerta della merce, che accade quando l'offerta sta per aumentare; ma se la domanda diminuisse, oppure se, per altre ragioni, l'offerta dovesse ridursi, il prezzo d'offerta non ritornerebbe per il cammino per cui si era formato, ma terrebbe un cammino meno elevato. La lista dei prezzi d'offerta che si era mantenuta nel movimento progressivo, non si conserverebbe per quello retrogrado, ma dovrebbe esser sostituita da una schedola più bassa. Questo è vero tanto se la produzione della merce obbedisce alla legge della produttività decrescente.

---

non scenderà così basso. Quindi, se la curva d'offerta sarà spinta a una distanza sufficiente verso la destra, deve finire col trovarsi sopra la curva di domanda.

Il primo punto di intersezione raggiunto, quando noi procediamo da sinistra verso destra, può essere un punto sia di equilibrio stabile che instabile. Se è un punto di equilibrio instabile, vorrà dire che la produzione della merce di cui si tratta, fatta su piccola scala, non rimunererà i produttori; cosicchè la sua produzione non si sarebbe neppure iniziata, se alcuni accidenti transitori non avessero risvegliata una domanda temporanea e urgente di quella merce, o non avessero temporaneamente abbassato le spese di produzione; oppure se qualche ditta intraprendente non si fosse preparata a profondere molto capitale per superare le difficoltà iniziali della produzione e presentare la merce a un prezzo, che le assicurerà una larga vendita.

(1) Vedi V, III, 207.

(2) Vedi III, IV, 96.

(3) Ciò equivale a dire che, per ogni movimento retrogrado dell'ammontare offerto in vendita, l'estremità sinistra della curva di domanda bisognerà probabilmente che venga elevata in modo che rappresenti le nuove condizioni della domanda.

Digitized by Google

che a quella crescente; ma è di speciale importanza in quest'ultimo caso, poichè il fatto che la produzione obbedisce a questa legge, prova che un aumento di essa conduce a un grande progresso nella organizzazione industriale.

Difatti, quando qualche perturbazione casuale ha portato per conseguenza un grande incremento nella produzione di una data merce, e di conseguenza ha spinto alla introduzione di larghe economie, queste economie non vanno perdute così presto. Sviluppi di applicazioni meccaniche, della divisione del lavoro e dei mezzi di trasporto e miglioramenti organici di qualsivoglia specie, una volta raggiunti, non si abbandonano tanto prontamente. Capitale e lavoro, una volta impegnati in una industria determinata, possono magari deprezzarsi di valore, se si verifica una diminuzione nella domanda delle merci che essi producono, ma non possono d'un tratto venir rivolti ad altri impieghi; e la loro concorrenza impedirà per un certo tempo che, producendosi un aumento nei prezzi delle merci, la domanda venga a diminuire (1).

In parte per questa ragione, sono pochi i casi in cui due posizioni di equilibrio stabile possono coesistere come alternative possibili nello stesso momento, sempre qualora tutti gli elementi del mercato potessero essere accertati dai negozianti interessati. Ma quando le condizioni di un ramo d'industria sono tali che il prezzo d'offerta scema con grande rapidità se si verifica un grande aumento nella scala della produzione, allora un incidente transitorio, che aumenti la domanda della merce, può avere per conseguenza ultima una grande diminuzione nel prezzo d'equilibrio stabile, perchè da quel momento in poi viene prodotta una massa di merce assai maggiore di prima per venderla a un prezzo molto più basso. Questo è sempre possibile quando, potendo far risalire assai lontano i listini dei prezzi della domanda e dell'offerta, trovassimo che essi si mantengono continuamente vicini (2). Difatti, se i prezzi d'offerta per una massa di merce largamente accresciuta superano solo di assai poco i corrispondenti prezzi di domanda, un aumento moderato della domanda, oppure una nuova invenzione di importanza relativamente piccola o qualsiasi altro mitigamento nelle spese di produzione possono far variare contemporaneamente i prezzi di offerta e di domanda e formare un nuovo equilibrio. Una

(1) Per esempio, la forma della curva dell'offerta nella fig. 24, implica che, se la merce in questione fosse prodotta annualmente sulla scala OV, le economie introdotte nella produzione di essa sarebbero così larghe, da poterla far vendere al prezzo TV. Una volta effettuate realmente queste economie, la forma della curva SS' cesserebbe probabilmente di rappresentare accuratamente le condizioni dell'offerta. Ad esempio, le spese di produzione per l'ammontare OU non sarebbero più molto maggiori relativamente di quelle per un ammontare OV. Quindi, perchè la curva possa continuare a rappresentare le condizioni dell'offerta, sarebbe necessario tracciarla più bassa, come la curva punteggiata nella figura.

(2) Ossia quando, a una buona distanza a destra del punto di equilibrio, la curva dell'offerta è solo di poco superiore alla curva della domanda.

Digitized by Google

tale variazione assomiglia sotto un certo rispetto a un movimento da una posizione alternativa di equilibrio stabile ad un'altra, ma ne differisce nel senso che non può verificarsi se non quando vi ha qualche mutamento nelle condizioni della domanda o dell'offerta normali.

Il carattere poco soddisfacente di questi risultati è dovuto in parte alle imperfezioni dei nostri metodi analitici ed è possibile che venga in progresso di tempo diminuito col progresso graduale dei nostri mezzi scientifici.

Avremo realizzato un grande progresso quando riusciremo a rappresentare tanto il prezzo della domanda normale quanto quello dell' offerta come funzioni dell'ammontare della produzione normale e del tempo in cui questo ammontare divenne normale (1).

257. — Ritorniamo ora alla distinzione fra valori medi e valori normali (2). In uno stato stazionario il reddito guadagnato con ogni mezzo di produzione essendo esattamente preveduto in anticipazione, rappresenterà la misura normale degli sforzi e dei mezzi richiesti per crearlo.

In tal caso, le spese complessive di produzione si possono trovare moltiplicando queste spese marginali per il numero di unità della merce; oppure sommando tutte le spese effettive di produzione delle sue singole parti e aggiungendo al tutto le rendite guadagnate pei vantaggi differenziali della produzione. Determinate per una di queste due vie le spese totali di produzione, le spese medie si dedurranno dividendo quelle per la massa prodotta; e il risultato sarà il prezzo normale d'offerta, sia per lunghi che per brevi periodi.

Ma nel mondo in cui viviamo, il termine spese « medie » è qualcosa di ingannatore. Difatti, la massima parte dei mezzi di produzione, sia

---

(1) Una difficoltà deriva dal fatto che un certo periodo di tempo, che conviene accordare per la introduzione di economie relative ad un aumento nella scala della produzione, non è abbastanza lungo per un altro e più largo incremento, cosicchè noi dobbiamo limitarci a fissare preventivamente un certo tempo abbastanza lungo, che può venire opportunamente indicato dallo speciale problema che abbiamo fra le mani e adattare ad esso l'intiera serie dei prezzi d'offerta.

Potremo avvicinarci molto più ai fatti reali se prenderemo una illustrazione più complessa. Noi possiamo prendere una serie di curve, delle quali la prima sia dedicata alle economie che si possono facilmente introdurre come risultato di ogni aumento nella scala di produzione durante un anno, una seconda curva con lo stesso significato per due anni, una terza per tre anni e così via. Tagliandole fuori dalla carta dove sono tracciate e ponendole in piedi una a fianco all'altra, otterremo una superficie, le tre dimensioni della quale rappresentano rispettivamente ammontare, prezzo e tempo. Se su ogni curva marcassimo il punto corrispondente a quell'ammontare che, per quanto si può prevedere, sembra presumibilmente dover indicare l'ammontare normale per quell'anno a cui la curva si riferisce, allora questi punti formerebbero una curva sulla superficie, e questa curva rappresenterebbe abbastanza esattamente la curva della offerta normale in un lungo periodo per una merce che obbedisce alla legge della produttività crescente. Confronta un articolo di CUNYNGHAME, nel vol. 2 dello *Economic Journal*.

(2) Vedi *ante*, V, III, 207; V, 4; e IX, 243.

Digitized by Google

materiali che personali, da cui una merce viene creata, è stata messa in essere assai antecedentemente alla produzione. Quindi i valori di essi non sono precisamente quelli che all'inizio i produttori si aspettavano che fossero, invece alcuni dei loro valori saranno più grandi, e altri più piccoli. I redditi guadagnati presentemente da essi saranno governati dalle relazioni generali fra la domanda e l'offerta dei loro prodotti, e i valori di essi si otterranno capitalizzando questi redditi. E quindi, quando si fa una lista dei prezzi dell'offerta normale che, insieme a quella dei prezzi della domanda normale, deve determinare la posizione d'equilibrio del valore normale, noi non possiamo ammettere come dati i valori di questi mezzi di produzione senza cadere in un circolo vizioso.

Questa precauzione, che è d'importanza speciale per le industrie che tendono alla produttività crescente, può esser posta in luce con una rappresentazione, per mezzo di un diagramma, delle relazioni fra la domanda e l'offerta che sono possibili in uno stato stazionario e solo in un simile stato. In esso ogni singolo elemento sopporta la sua propria parte di costi supplementari; e non varrà mai la pena per un produttore di accettare un'ordinazione speciale ad un prezzo diverso dal costo totale, nel quale deve essere valutata anche la spesa occorrente a creare la clientela e l'organizzazione esterna di una ditta rappresentativa. Questa illustrazione non ha nessun valore positivo: essa pone semplicemente in guardia contro un possibile errore in cui si può incorrere nel ragionamento astratto (1).

(1) Nel qui unito diagramma, SS' non è una vera curva d'offerta adattata alle condizioni del mondo in cui viviamo, ma ha certe proprietà che si attribuiscono spesso erroneamente a una tale curva. Noi la chiameremo *la curva delle spese particolari*. Come al solito, la quantità di una merce è misurata su Ox, e il suo prezzo su Oy. OH è la quantità della merce prodotta annualmente, AH è il prezzo di equilibrio di una unità di essa. Si suppone che il produttore delle OH unità non abbia nessun vantaggio differenziale; invece il produttore delle OM unità ha dei vantaggi, senza questi vantaggi differenziali che lo pongono in grado di produrre con una spesa PM una unità che gli costerebbe una spesa di produzione AH. Il luogo di P è la nostra curva delle spese particolari; ed essa è tale che, preso su di essa un punto qualsiasi di P e condotta PM perpendicolare a Ox, PM rappresenta le spese particolari di produzione sostenute per la produzione delle OM unità. L'eccedenza di AH su $PM = QP$, è il soprareddito o rendita del produttore. Può convenire di disporre coloro che posseggono i vantaggi differenziali in ordine discendente da sinistra verso destra; e quindi SS' diventa una curva ascendente verso destra.

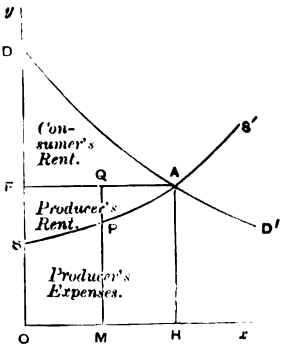

Fig. 25.

Consumer's Rent = Rendita del consumatore; *Producer's Rent* = Rendita del produttore; *Producer's Expenses* = Spese di produzione.

Procedendo come nel caso del soprareddito o rendita del consumatore (III, VI, 104), noi possiamo considerare MQ come un parallelogramma infinitesimo, oppure come una linea retta spessa. E siccome M prende

Digitized by Google

CAPITOLO XII.

Teoria delle variazioni nella domanda e nell'offerta normali in relazione alla dottrina della Soddisfazione Massima.

SOMMARIO. — 258. Introduzione. — 259. Effetti di un aumento della domanda normale. — 260. Effetti di un aumento dell'offerta normale. — 261. Casi della produttività costante, decrescente e crescente. — 262-263 *bis*. Esposizione e limitazioni della dottrina astratta della Soddisfazione Massima.

258. — Introduzione. — In precedenti capitoli di questo libro, specialmente nel capitolo XI, abbiamo considerato le variazioni graduali nell'adattamento della domanda e dell'offerta. Ma qualunque grande e durevole

---

delle posizioni consecutive su OH, noi abbiamo un certo numero di linee rette spesse tagliate in due dalla curva SA, la parte inferiore di ognuna delle quali rappresenta le spese di produzione di un'unità della merce o la parte superiore il contributo che questa unità apporta alla rendita. La superficie inferiore delle linee spesse prese assieme riempie l'intiero spazio $SOHA$; il quale quindi rappresenta il complesso delle spese di produzione per un ammontare OH. La superficie superiore delle linee spesse prese assieme riempie lo spazio FSA, il quale quindi rappresenta il soprareddito o rendita del produttore nel senso ordinario della parola. Salvo le correzioni ricordate precedentemente (III, VI, 104), DFA rappresenta l'eccedenza di soddisfazione che i consumatori ricavano da una massa OH, sopra quella, il valore della quale è rappresentato per loro da una somma di danaro uguale a $OH\ HA$; e il diagramma mostra come per questa eccedenza fu suggerito il nome di rendita del consumatore.

Ora la differenza fra la curva delle spese particolari e una curva d'offerta normale sta in questo, che nella prima noi consideriamo in ogni punto le economie generali di produzione come qualcosa di fisso e di uniforme e nella seconda no. La curva delle spese particolari è basata dal principio alla fine sull'ipotesi che l'intera produzione sia OH, e che tutti i produttori possano usufruire delle economie interne ed esterne che appartengono a questa scala di produzione; una volta ben fissate in mente queste ipotesi, la curva si può usare per rappresentare una fase particolare di un'industria qualsiasi, agricola o manufattrice: ma tali ipotesi non si possono però assumere quando si vogliono rappresentare le condizioni generali di produzione in quell'industria.

Questo si può fare solo con la curva d'offerta normale, in cui PM rappresenta le spese normali di produzione delle OM unità, supponendo che OM per l'appunto (e non un'altra quantità, come OH) siano prodotte; e che le economie interne ed esterne di produzione che si possono realizzare, siano quelle che appartengono ad una ditta rappresentativa, la cui massa totale di produzione è OM. Queste economie saranno in via generale minori di quello che sarebbero se la massa totale di produzione fosse la quantità maggiore OH; e quindi, siccome M si trova alla sinistra di H, l'ordinata della curva d'offerta in M, sarà maggiore dell'ordinata di una qualsiasi curva di spese, condotta per una produzione totale OH.

Ne segue che l'area SAF, che rappresenta nel nostro diagramma tutta la rendita, rappresenterebbe qualcosa di meno di tutta la rendita che il produttore avrebbe ottenuto, se SS' fosse stata una curva d'offerta normale, anche nel caso di un prodotto dell'agricoltura (DD' essendo la curva della domanda normale). Difatti anche in

Digitized by Google

cambiamento nella moda, qualunque invenzione nuova sostanzialmente, qualunque diminuzione nella popolazione per effetto di guerra o di pestilenza, o lo sviluppo o la cessazione di una fonte d'offerta della merce di cui si tratta, o della materia prima usata in essa o di un'altra merce che è una rivale e un possibile sostituto di essa: qualsiasi di questi cambiamenti, può far sì che i prezzi corrispondenti a qualsiasi consumo o produzione annuale (o giornaliera) della merce cessino di essere i prezzi della domanda e dell'offerta normali per quella data quantità di consumo o di produzione; o, in altre parole, può rendere necessaria la formazione di un nuovo listino della domanda, o di un nuovo listino dell'offerta. Studieremo ora i problemi che così si presentano.

Un aumento nella domanda normale di una merce produce un aumento nel prezzo al quale ciascuna singola quantità può trovare compratori; o, ciò che vale lo stesso, un aumento della quantità che può trovare compratori ad un dato prezzo. Questo aumento della domanda può essere conseguenza

---

agricoltura le economie generali di produzione crescono con l'aumentare della produzione su tutta la scala.

Se però preferiamo non tener conto di questo fatto, per qualche ragione particolare; ossia, se preferiamo ritenere che MP siano le spese di produzione di quella parte del prodotto che fu ricavata nelle circostanze più difficili (tali da non pagar rendita) quando si produssero OM unità, MP rimangono sempre le spese di produzione (diverse dalla rendita) delle OM unità, anche quando si produce OH; ossia, in altre parole, se supponiamo che l'aumento della produzione dalla quantità OM a quella OH non alteri le spese di produzione delle OM unità, allora possiamo ritenere che SAF rappresenti tutta la rendita, anche quando SS' è la curva dell'offerta normale. Può convenire in certe occasioni di far così, sempre facendo attenzione alla natura della speciale convenzione che si è introdotta.

Invece, non è possibile accettare nessuna convenzione di questa specie, quando si tratta della curva d'offerta di una merce che obbedisce alla legge della produttività crescente. Fare una cosa simile sarebbe una contraddizione in termini. Il fatto che la produzione di una merce obbedisce a questa legge implica che le economie generali usufruibili quando l'intera massa della produzione è grande, sono di molto maggiori che quando essa è piccola, quasi per vincere la crescente resistenza che la natura presenta contro l'aumento nella produzione di quelle materie prime di cui l'industria fa uso. Nel caso di una curva di spese particolari, MP sarà sempre minore di AH (per M alla sinistra di H) sia che la merce obbedisca alla legge della produttività crescente, o a quella della produttività decrescente; ma invece, nel caso di una curva d'offerta, per una merce che obbedisce alla legge della produttività crescente, MP sarà generalmente maggiore di AH.

Rimane da osservare che, se noi dobbiamo trattare un problema in cui alcuni di quei mezzi di produzione che sono fabbricati dall'uomo si devono prendere come una quantità data nel tempo, cosicchè i guadagni che si ricavano da essi siano della natura di una quasi-rendita, allora possiamo condurre una curva di spese particolari, nella quale MP rappresenta le spese di produzione nel senso più stretto, con esclusione di tali quasi-rendite; e in tal caso l'area SAF rappresenterà l'insieme delle rendite propriamente dette e di queste quasi-rendite. Questo metodo di trattare dei problemi di valore normale in periodi brevi offre delle attrazioni e può in ultima analisi rendere dei servizi: ma richiede una trattazione molto accurata, perchè le convenzioni su cui si appoggia sono molto sdrucciolevoli.

Digitized by Google

del fatto che la merce diventi maggiormente di moda, o della scoperta di un nuovo uso a cui essa serve o dell'apertura di nuovi mercati, della diminuzione permanente della offerta di qualche merce invece della quale essa può essere usata come sostituto o dell'aumento permanente della ricchezza e della capacità generale d'acquisto della comunità, e così via di seguito.

Variazioni nella direzione opposta saranno causa di una diminuzione della domanda e di un abbassamento dei prezzi di domanda.

Similmente, un aumento dell'offerta normale significa un aumento delle quantità che possono esser fornite a ogni singolo prezzo, e una diminuzione del prezzo al quale ciascuna singola quantità può essere fornita (1).

Questa variazione può essere prodotta dall'aprirsi di una nuova fonte di offerta, sia per il miglioramento nei mezzi di trasporto che per qualche altro modo, per mezzo di un progresso nelle arti meccaniche, o anche per mezzo della concessione di un premio alla produzione. Viceversa, una diminuzione dell'offerta normale (o un aumento nel listino dell'offerta) può esser prodotta dalla chiusura di una nuova sorgente di offerta o dall'applicazione di una nuova imposta (2).

259. — Effetti di un aumento della domanda normale. — Dobbiamo, dunque, considerare gli effetti dell'aumento della domanda normale da tre punti di vista, secondo che la merce di cui si tratta obbedisce alla legge della produttività costante, della produttività decrescente, o

---

(1) Un aumento o una diminuzione dei prezzi di domanda o di offerta porta naturalmente, come conseguenza, un innalzamento o un abbassamento della curva della domanda o dell'offerta.

Se la variazione è graduale, la curva dell'offerta assumerà successivamente una serie di posizioni, ciascuna delle quali sarà un poco al di sotto della precedente; e in questo modo avremmo potuto rappresentare gli effetti di quel graduale miglioramento dell'organizzazione industriale, che sorge da un aumento nella scala della produzione e che abbiamo rappresentato, assegnando ad esso un'influenza sul prezzo dell'offerta per le curve di lungo periodo. In una acuta memoria, stampata per proprio conto dal signor H. Cunynghame, si dà un suggerimento, che pare venga alla conclusione di proporre: che una curva di offerta per un lungo periodo debba essere considerata come la rappresentante di una serie di curve per un breve periodo; ognuna di queste curve implicherebbe per tutta la sua lunghezza quello sviluppo dell'organizzazione industriale che è propria alla scala di produzione rappresentata dalla distanza fra *Oy* e il punto in cui quella curva taglia la curva dell'offerta per un lungo periodo (confronta il fine della nota a pag. 448) e lo stesso si dica per ciò che riguarda la domanda.

(2) La teoria dell'incidenza dell'imposta è stata generalmente trattata come un ramo dell'applicazione della scienza economica all'arte pratica di governo. Ma veramente essa è parte integrale della teoria generale del valore; e si ottiene maggiore compiutezza scientifica, considerandola a prima vista semplicemente come una delle molte cause che possono elevare il prezzo dell'offerta normale. Sarà meglio non tracciare in dettaglio la incidenza di singole imposte, finchè non sarà discussa la dottrina dell'imposta come un tutto; ma intanto un'imposta può essere considerata come un caso rappresentativo delle variazioni che può subire il prezzo dell'offerta.

Digitized by Google

della produttività crescente; cioè, se il suo prezzo di offerta è praticamente costante per tutta la quantità o aumenta o diminuisce col crescere della quantità prodotta.

Nel primo caso un aumento della domanda rende semplicemente maggiore la quantità prodotta, senza alterarne il prezzo; perchè il prezzo normale di una merce che obbedisce alla legge della produttività costante è determinato in modo assoluto dalle spese di produzione: la domanda non influisce se non in questo, che la merce non sarà affatto prodotta a meno che non vi sia una domanda a quel determinato prezzo.

Se la merce obbedisce alla legge della produttività decrescente, un aumento della domanda di essa alza il suo prezzo e farà sì che una quantità maggiore di essa sarà prodotta; ma non tanta quanta sarebbe stata prodotta, ove obbedisse alla legge della produttività costante.

D'altra parte, se la merce obbedisse alla legge della produttività crescente, un aumento della domanda è causa che ne sarà prodotta una quantità assai maggiore — più che se la merce obbedisse alla legge della produttività costante, — e nello stesso tempo che il suo prezzo verrà abbassato. Se, per esempio, mille oggetti di una certa specie sono stati prodotti e venduti settimanalmente al prezzo di 10 scellini, mentre il prezzo dell'offerta per due mila oggetti alla settimana sarebbe solo di 9 scellini, un piccolo aumento nella domanda normale può essere causa che questo diventi il prezzo normale, giacchè noi consideriamo dei periodi abbastanza lunghi perchè la piena azione normale delle cause che determinano l'offerta possa esplicarsi (1).

---

(1) I diagrammi ci aiutano in modo speciale a comprendere chiaramente i problemi di questo capitolo.

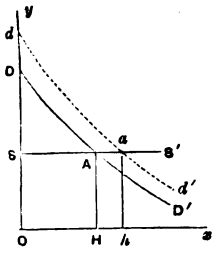

Fig. 26.

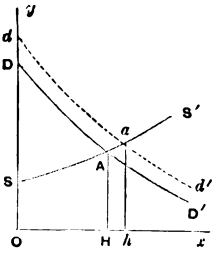

Fig. 27.

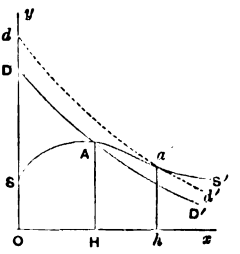

Fig. 28.

Le tre figure, 26, 27 e 28, rappresentano i tre casi rispettivamente della produttività costante, decrescente e crescente. La produttività nell'ultimo caso è decrescente nei primi momenti dell'aumento della produzione, ma è crescente nei momenti che seguono al raggiungimento della posizione originale di equilibrio, cioè a dire, per quantità della merce maggiori di *OH*. In ogni caso *SS'* è la curva dell'offerta, *DD'* la prima posizione della curva della domanda, e *dd'* la posizione di essa, dopo che vi fu un aumento della domanda normale. In ogni caso *A* e *a* sono rispettivamente le vecchie e le nuove posizioni di equilibrio, e *OH* e *Oh* le vecchie e le nuove

Digitized by Google

Accade sempre il contrario, se la domanda normale diminuisce invece di aumentare.

260. — Effetti di un aumento dell'offerta normale. — Abbiamo visto che un aumento nella domanda normale, mentre conduce in ogni caso a un aumento della produzione, in alcuni casi aumenterà, in altri ribasserà i prezzi. Adesso vedremo che l'aumento nelle facilità di produrre l'offerta (le quali sono causa che il listino dell'offerta viene abbassato) abbasserà sempre il prezzo normale e nello stesso tempo condurrà ad un aumento nella quantità prodotta. Fintantochè la domanda normale rimane invariata, un aumento dell'offerta può esser venduto solo a un prezzo minore: ma la caduta del prezzo, che avviene per un dato aumento dell'offerta, sarà molto maggiore in alcuni casi che in altri.

Sarà piccola se la merce obbedisce alla legge della produttività decrescente; perchè allora le difficoltà che accompagnano l'aumento della produzione varranno a bilanciare le nuove facilità dell'offerta. Dall'altra parte, se la merce obbedisce alla legge della produttività crescente, l'aumento della produzione porterà con sè nuove facilità a produrre, le quali coopereranno con quelle che derivano dalla variazione nelle condizioni generali dell'offerta; e le une e le altre insieme permetteranno di raggiun-

---

quantità di equilibrio. *Oh* è in ogni caso maggiore di *O H*, ma nella figura 27 è solo un poco più grande, mentre nella figura 28 è molto più grande. (Quest' analisi può essere ulteriormente proseguita, seguendo il metodo adottato più avanti nella discussione del problema simile, ma più importante, degli effetti delle variazioni nelle condizioni dell'offerta normale). Nella fig. 26 *a h* è eguale a *A H*, nella fig. 27 è maggiore, nella fig. 28 è minore.

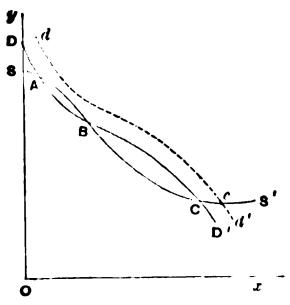

Fig. 29.

L'effetto della diminuzione della domanda normale può esser tracciato cogli stessi diagrammi; *dd'* sarà allora la vecchia, e *D D'* la nuova posizione di questa curva della domanda; *ah* sarà il vecchio prezzo di equilibrio, e *A H* il nuovo.

È interessante tracciare l'effetto di variazioni di questa specie, quando le curve si tagliano l'un l'altra parecchie volte, come in *A*, *B* e *C*, nella fig. 29.

Supponiamo che la curva della domanda cresca gradatamente; allora i punti di intersezione corrispondenti ad *A* e *B* si avvicineranno l'uno all'altro, finchè coincideranno. Sicchè tanto se il prezzo, quando era in equilibrio, si trovava in *A* quanto se ora in *C* originariamente (non poteva trovarsi in *B*, perchè l'equilibrio in quel punto è instabile) — esso muoverà verso *c* con un aumento sufficiente della domanda.

Se la curva dell'offerta alla destra di *A* si fosse tenuta al di sopra della curva originaria della domanda, ma però solo di poco, in modo da avere solo un punto di intersezione con essa, i suoi punti di intersezione con la nuova curva della domanda leggermente rialzata, sarebbero stati un lungo tratto a destra di *A*: rappresentando così un esempio più semplice del modo con cui un leggiero incremento nella domanda normale di una merce, che obbedisce alla legge della produttività crescente, può cagionare una discesa molto grande nel suo prezzo e un considerevolissimo aumento del suo consumo.

Digitized by Google

gere un grande aumento nella produzione e una conseguente caduta nei prezzi, prima che il ribasso del prezzo di offerta sia raggiunto dal ribasso nel prezzo della domanda. Se avviene che la domanda sia molto elastica, allora un piccolo aumento nelle facilità dell'offerta normale, come una nuova invenzione, una nuova applicazione delle macchine, l'apertura di nuove e meno costose sorgenti di offerta, l'abolizione di un'imposta, o la concessione di un premio, possono cagionare un aumento enorme della produzione ed un ribasso enorme del prezzo (1).

---

(1) Tutto ciò si può chiaramente vedere coll'aiuto di diagrammi; infatti vi sono veramente alcune parti del problema che non possono essere trattate in modo soddisfacente senza il loro aiuto. Le tre figure, 30, 31 e 32, rappresentano rispettivamente i tre casi della produttività costante, decrescente e crescente. In tutti i casi DD' è la curva della domanda, SS' la vecchia posizione e ss' la nuova posizione della curva dell'offerta. A è la vecchia e a la nuova posizione di equilibrio stabile. Oh è maggiore di OH, e ah è minore di AH in ogni caso; ma le variazioni sono piccole nella fig. 31 e grandi nella fig. 32. Naturalmente la curva della domanda deve stare al di sotto della vecchia curva dell'offerta alla destra di A, altrimenti A sarebbe un punto di equilibrio instabile e non stabile.

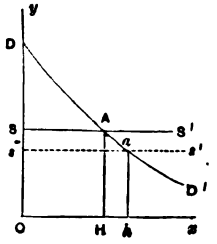

Fig. 30.

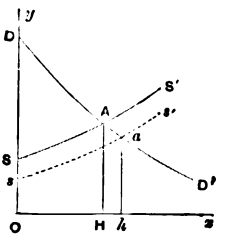

Fig. 31.

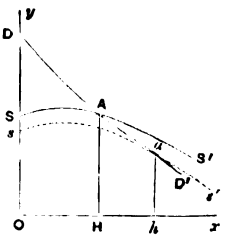

Fig. 32.

Ma, date queste condizioni, quanto più è elastica la domanda, cioè quanto più la curva della domanda è quasi orizzontale in A, tanto più lontano a sarà da A, e maggiore sarà perciò l'aumento della produzione e il ribasso del prezzo.

Il risultato generale è piuttosto complesso. Ma può essere così esposto: In primo luogo, data la elasticità della domanda in A, l'aumento nella quantità prodotta e la caduta del prezzo saranno entrambi tanto maggiori quanto maggiore è il reddito ottenuto dal capitale e dal lavoro addizionali applicati alla produzione. Cioè, quantità prodotta e diminuzione di prezzo saranno tanto maggiori quanto più la curva della offerta è quasi orizzontale in A nella fig. 31, e quanto più essa è inclinata verticalmente nella fig. 32 (alla condizione sopra menzionata, che essa non sia sotto alla curva della domanda alla destra di A, e quindi non faccia di A una posizione di equilibrio instabile). In secondo luogo, data la posizione della curva dell'offerta in A, quanto sarà maggiore l'elasticità della domanda tanto sarà maggiore l'aumento della produzione; ma tanto più piccola sarà la caduta del prezzo nella fig. 31, e tanto maggiore sarà questa caduta nella fig. 32. La fig. 30 può esser considerata come un caso limite delle due fig. 31 e 32.

Tutto questo ragionamento presuppone che la merce obbedisca completamente alla legge della produttività decrescente o a quella della produttività crescente. Se obbedisce prima all'una e poi all'altra, in modo che la curva dell'offerta è da una parte inclinata positivamente e dall'altra negativamente, non si può stabilire nessuna regola

Digitized by Google

Se teniamo conto delle circostanze della offerta e della domanda composte e coordinate, discusse nel capitolo VI, ci si presenta una varietà infinita di problemi, che possono esser trattati coi metodi adottati in questi due capitoli.

261. — Casi della produttività costante, decrescente e crescente. — Adesso possiamo considerare gli effetti che una variazione nelle condizioni dell'offerta può produrre sul soprareddito o rendita del consumatore. Per brevità di linguaggio, si può considerare un'imposta come rappresentante quelle variazioni che possono esser causa di un aumento generale del prezzo dell'offerta normale per ogni singola quantità della merce, e un premio come rappresentante quelle variazioni che possono esser causa di una diminuzione generale.

In primo luogo, se la merce è una di quelle la cui produzione obbedisce alla legge della produttività costante, in modo che il prezzo della offerta sia lo stesso per tutte le quantità della merce stessa, la rendita del consumatore verrà a diminuire di una quantità maggiore di quella di cui aumentano le somme pagate al produttore; e quindi, nel caso speciale di un'imposta, di una quantità maggiore dei redditi lordi ricavati dallo Stato. Difatti in quanto il consumo della merce si mantiene, il consumatore perde quanto lo Stato riceve; e, su quella parte del consumo che è fatta cessare dall'aumento del prezzo, la rendita del consumatore va distrutta; e naturalmente per tutta quest'ultima parte non si paga nulla al produttore o allo Stato (1). Viceversa, il guadagno in rendita del consumatore derivante da un premio dato a una merce che obbedisce alla legge della produttività costante è minore del premio stesso. Perchè su quella parte del consumo che esisteva prima del premio, la rendita

---

generale riguardo all'effetto dell'aumento delle facilità dell'offerta sul prezzo, benchè questo fatto debba pur sempre condurre ad un aumento nella massa della produzione. Si può ottenere una grande varietà di risultati interessanti, dando alla curva della offerta varie forme, o specialmente quelle che tagliano la curva della domanda in più di un punto.

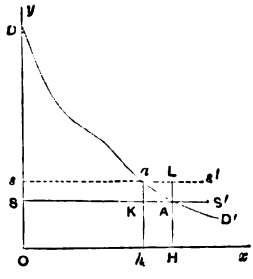

Fig. 33.

(1) Questo si vede chiaramente per mezzo di un diagramma. SS', la primitiva curva di offerta a produttività costante taglia DD', curva della domanda, in A: DSA è la rendita del consumatore.

Dopo una imposta Ss il nuovo equilibrio si trova in a, e la rendita del consumatore è Dsa. L'imposta lorda è soltanto il rettangolo $sSKa$, cioè un'imposta in ragione di Ss per un ammontare sa della merce. E questo è minore della perdita della rendita del consumatore per tutto l'ammontare dell'area aKA. La perdita netta aKA è piccola o grande, *coeteris paribus*, secondo che aA è più o meno inclinata verticalmente. Così è piccolissima per quello merci la cui domanda è meno elastica, cioè per le merci di prima necessità. Perciò, se una data somma d'imposta deve esser prelevata ad ogni costo da una data classe, sarà minore la perdita nella rendita del consumatore se l'imposta è prelevata su merci necessarie che non su merci di lusso.

Digitized by Google

del consumatore è aumentata esattamente dell'ammontare del premio; ma sul nuovo consumo prodotto dal premio il guadagno in rendita del consumatore è minore del premio (1).

Se tuttavia la merce obbedisce alla legge della produttività decrescente, l'imposta, alzandone il prezzo e diminuendone il consumo, diminuisce tutte quelle spese di produzione che non sono l'imposta; e il risultato sarà che il prezzo di offerta aumenterà di qualcosa meno che l'intero ammontare dell'imposta.

In questo caso gli incassi lordi ricavati dall'imposta *possono* esser maggiori della perdita di rendita del consumatore, e *saranno certamente* maggiori se la legge della produttività decrescente agisce così fortemente da produrre, per una piccola diminuzione del consumo, una grande diminuzione nelle altre spese di produzione, diverse dalla imposta (2).

D'altra parte, un premio su di una merce che obbedisce alla legge della produttività decrescente porterà ad un aumento della produzione, ed estenderà il margine della coltivazione a luoghi e a condizioni in cui le spese di produzione, non tenendo conto del premio, sono maggiori di prima. Così esso abbasserà il prezzo per il consumatore e aumenterà la rendita di costui meno che se fosse stato concesso per la produzione di una merce che obbedisce alla legge della produttività costante. In questo caso si vide già che l'aumento della rendita del consumatore è minore di quanto il premio costa direttamente allo Stato; e perciò in questo caso è molto minore (3).

---

(1) Se noi ora consideriamo ss' come la primitiva curva dell'offerta che è abbassata alla posizione SS' per effetto della concessione di un premio, troveremo che il guadagno nella rendita del consumatore sarà $sSAa$. Ma il premio pagato è Ss, sopra una quantità SA, il che è rappresentato dal rettangolo $sSAL$; e questo eccede il guadagno della rendita del consumatore di tutta l'area aLA.

(2) Nella fig. 34 la primitiva curva dell'offerta sia SS', e la nuova imposta la faccia salire a ss'.

Siano A e a la primitiva e la nuova posizione di equilibrio, e si tirino per questi punti delle linee rette parallele a Ox e Oy, come nella figura. Supponendo allora che la tassa venga prelevata, come si vede nella figura, nella proporzione di aE per ogni unità; e le unità OL, cioè CK, essendo prodotte nella nuova posizione d'equilibrio, gli incassi lordi dell'imposta saranno $cFEa$, e la perdita della rendita del consumatore sarà $cCAa$; cioè a dire, gli incassi lordi dell'imposta saranno maggiori o minori della perdita di rendita del consumatore, a seconda che $CFEK$ è maggiore o minore di aKA: nella figura è molto maggiore. Se tuttavia avessimo tracciato SS' in modo da indicare solo come molto leggera l'azione della produttività decrescente, cioè, se fosse stata quasi orizzontale nella vicinanza di A, allora EK sarebbe stata molto piccola, e $CFEK$ sarebbe diventata minore di aKA.

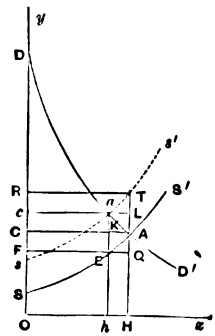

Fig. 34.

(3) Per illustrare questo caso supponiamo che ss' nella fig. 34, sia la posizione della curva dell'offerta prima della concessione del premio, e SS' sia la sua posizione dopo la concessione. Così a era il punto primitivo di equilibrio, e A è il punto verso

Digitized by Google

Con un ragionamento simile si può dimostrare che un'imposta sopra una merce che obbedisce alla legge della produttività crescente è più dannosa al consumatore di una imposta prelevata sopra una merce che obbedisce alla legge della produttività costante; perchè essa diminuisce la rendita del consumatore molto più di quanto apporti allo Stato (1).

Dall'altra parte, un premio su tale merce ha per effetto una così grande diminuzione del prezzo per il consumatore, che il conseguente aumento della sua rendita può eccedere i pagamenti totali fatti dallo Stato ai produttori; e certamente così avverrà se la legge della produttività crescente agisce per poco in modo energico (2).

Questi risultati suggeriscono alcuni principî in materia d'imposta, che richiederanno in seguito uno studio accurato, quando terremo conto delle spese per la percezione di un'imposta e per la distribuzione di un premio, e dei molti effetti indiretti, sia economici che morali, che l'imposta o il premio producono. Ma la forma presente di questi risultati è abbastanza adatta al nostro scopo, che è quello di esaminare più attentamente di quello che fu fatto finora la dottrina generale che una posizione di equilibrio (stabile) della domanda o dell'offerta è anche la posizione di *soddisfazione massima*. Molto dovrà dirsi più tardi su questa importante dottrina, nelle sue più concrete applicazioni.

Vi è tuttavia una forma astratta e incisiva di essa, che ebbe molta

---

il quale l'equilibrio si muove dopo la concessione del premio. L'aumento della rendita del consumatore è soltanto $cCAa$, mentre i pagamenti fatti dallo Stato, sotto forma di premio, sono, come lo mostra la figura, nella proporzione di AT per ogni unità della merce, e siccome nella nuova posizione di equilibrio sono prodotte OH, ossia CA unità, così essi ammontano a $RCAT$, che comprende ed è necessariamente maggiore dell'aumento della rendita del consumatore.

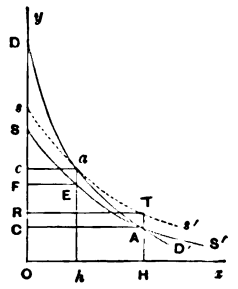

Fig. 35.

(1) Così, supponendo che SS', nella fig. 35, sia la primitiva posizione della curva dell'offerta, e ss' la sua posizione dopo l'imposta, A la primitiva e a la nuova posizione di equilibrio, avremo, come nel caso della fig. 34, il gettito totale dell'imposta rappresentato da $cFEa$, e la perdita di rendita del consumatore rappresentata da $cCAa$: la prima area sarà sempre minore della seconda.

(2) Per illustrare questo caso, supponiamo che ss' nella fig. 35 sia la posizione della curva dell'offerta prima della concessione del premio, e SS la sua posizione dopo la concessione. Allora, come nel caso della fig. 34, l'aumento della rendita del consumatore è rappresentato da $cCAa$, mentre i pagamenti diretti fatti dallo Stato sotto forma di premi, sono rappresentati da $RCAT$. Nella figura la prima area è molto maggiore della seconda. Ma se avessimo tracciato ss' in modo da indicare che la legge della produttività crescente agisce con poca energia, cioè, se ss' fosse stata quasi orizzontale nelle vicinanze di a, il premio sarebbe cresciuto relativamente al guadagno della rendita del consumatore; e il caso avrebbe differito di poco da quello di un premio sopra una merce che obbedisce alla legge della produttività costante, rappresentato nella fig. 33.

Digitized by Google

voga specialmente nei tempi delle « Armonie Economiche » di Bastiat, e che rientra nello stretto quadro della teoria che qui si discute.

262. — Esposizione e limitazioni della dottrina astratta della Soddisfazione Massima. — Vi è infatti una interpretazione della dottrina secondo la quale ogni posizione di equilibrio della domanda e dell'offerta può essere correttamente considerata come una posizione di soddisfazione massima (1).

Difatti è vero che fino a tanto che il prezzo di domanda è maggiore del prezzo di offerta, gli scambi potranno farsi a prezzi che danno un eccesso di soddisfazione al compratore o al venditore o ad ambedue. L'utilità marginale di ciò che è ricevuto è maggiore di quella di ciò che è dato, almeno per una delle due parti: mentre l'altra, se non guadagna nello scambio, nulla perde certamente. Finora dunque ogni passo nello scambio aumenta la soddisfazione totale delle due parti. Ma quando l'equilibrio è stato raggiunto, essendo ora il prezzo di domanda eguale al prezzo di offerta, non vi sarà posto per alcun eccesso di soddisfazione; l'utilità marginale di ciò che è ricevuto non è più maggiore di quella di ciò che è dato in cambio; e quando la produzione aumenta al di là della quantità di equilibrio, il prezzo di domanda diventa minore del prezzo di offerta, e perciò non potrà trovarsi alcuna condizione di scambio che il compratore possa accettare e che non porti una perdita al venditore.

In tal caso è vero che una posizione di equilibrio della domanda e dell'offerta è una posizione di soddisfazione massima, nel senso limitato che la soddisfazione totale delle due parti interessate aumenta finchè quella posizione è raggiunta; e che qualunque produzione al di là della quantità di equilibrio non potrebbe essere permanentemente continuata, finchè compratori e venditori agiscono liberamente come individui, ciascuno nel proprio interesse.

Ma incidentalmente si dice, e spesso si sottintende, che una posizione di equilibrio della domanda e dell'offerta è una posizione di massima soddisfazione totale nel pieno senso della parola: cioè a dire, che un aumento della produzione al di là del livello di equilibrio diminuirebbe di per sè (cioè, indipendentemente dalle difficoltà di stabilirlo e dai danni indiretti che può produrre) la soddisfazione totale di entrambe le parti. La dottrina così interpretata non è universalmente vera.

In primo luogo, essa presuppone che tutte le differenze di ricchezza fra le due parti interessate possano esser trascurate, e che la soddisfazione valutata a un scellino da una di esse possa esser considerata come eguale alla soddisfazione valutata pure a un scellino dall'altra parte. Ora è ovvio che se i produttori fossero come classe molto più poveri dei consumatori, la soddisfazione totale potrebbe essere aumentata restringendo l'offerta, ciò che porterebbe a un grande aumento nel prezzo di domanda (cioè, quando la domanda non è elastica): e che se i consumatori fossero

(1) Vedi V, I, 192. Qui non si tiene conto dell'equilibrio instabile.

Digitized by Google

come classe più poveri dei produttori, la soddisfazione totale potrebbe esser aumentata coll'estendere la produzione al di là della quantità d'equilibrio e vendendo la merce con perdita. Questo punto tuttavia si può riserbare per un esame futuro. Esso infatti non è che un caso della dottrina più larga che la soddisfazione totale può a primo aspetto essere aumentata dalla distribuzione, volontaria o forzata, di una parte della proprietà dei ricchi fra i poveri; perciò è giusto che le conseguenze di questa proposizione siano lasciate da parte nei primi passi d'una ricerca delle attuali condizioni economiche. Questo presupposto, perciò, si può fare, purchè venga però tenuto presente.

Ma, in secondo luogo, la dottrina della soddisfazione massima presuppone che ogni diminuzione nel prezzo, che i produttori ricevono per la loro merce, porti come conseguenza una perdita corrispondente a loro danno; e questo non è vero nel caso d'una diminuzione dei prezzi proveniente da miglioramenti nella organizzazione industriale. Quando una merce obbedisce alla legge del reddito crescente, un aumento nella sua produzione al di là del punto di equilibrio può esser causa che il prezzo di offerta diminuisca di molto; e benchè il prezzo di domanda a causa dell'aumento nella produzione possa ridursi anche di più, in modo che la produzione termini con qualche perdita per i produttori, pure questa perdita può essere molto minore del guadagno dei compratori, valutato in moneta, guadagno che è rappresentato dall'aumento della rendita del consumatore.

Quindi nel caso di merci, rispetto alle quali la legge della produttività crescente agisce un po' energicamente, o in altri termini, per le quali il prezzo di offerta normale diminuisce rapidamente a misura che la quantità prodotta cresce, la spesa diretta d'un premio, che ecciti un grande aumento di offerta ad un prezzo molto minore, sarebbe molto più piccola che il conseguente aumento della rendita del consumatore. E se si potesse ottenere un accordo generale fra i consumatori, si potrebbero stabilire delle condizioni che renderebbero quell'azione molto rimunerativa pei produttori, e, nello stesso tempo, lascierebbero un gran margine di benefizio ai consumatori (1).

263. — Continuazione. — Un piano semplice sarebbe se la comunità mettesse un'imposta sui redditi dei proprii membri, o sulla produzione

(1) Benchè non sia di grande importanza pratica, il caso di posizioni multiple di equilibrio (stabile) offre una buona illustrazione dell'errore contenuto nella dottrina della soddisfazione massima, esposta come una verità universale. Infatti la posizione in cui una piccola quantità è prodotta ed è venduta ad alto prezzo sarebbe la prima ad essere raggiunta, ed allora sarebbe considerata, secondo quella dottrina, come quella posizione che dà il massimo assoluto di soddisfazione totale.

Ma un'altra posizione di equilibrio corrispondente ad una maggiore produzione ed a un prezzo minore sarebbe egualmente soddisfacente pei produttori, e sarebbe molto più soddisfacente pei consumatori; l'eccesso della rendita dei consumatori nel secondo caso su quella nel primo caso rappresenterebbe l'aumento della soddisfazione totale.

Digitized by Google

delle merci che obbediscono alla legge della produttività decrescente, e usasse il prodotto dell'imposta per creare un premio alla produzione di quelle merci, rispetto alle quali la legge della produttività crescente agisce energicamente. Ma prima di decidere in merito a questo sistema, essa dovrebbe tener conto di considerazioni che non sono entro i limiti della teoria generale che ora studiamo, ma che pure sono di grande importanza pratica. Essa dovrebbe calcolare il costo diretto ed indiretto di raccogliere il prodotto dell'imposta e di distribuire il premio; la difficoltà di ottenere che il peso delle imposte e i benefizi del premio siano equamente distribuiti; le facilità di frodi e di corruzioni; e il pericolo che nell'industria cui fu concesso il premio, e nelle altre industrie che speravano ottenerlo, gli interessati, invece di consacrare la propria attività a dirigere i proprii affari, la impieghino ad esercitare pressioni su quelle persone che dispongono dei premi.

Oltre a queste questioni semi-etiche, ne sorgeranno altre di natura strettamente economica, che si riferiscono agli effetti che qualunque imposta o premio speciale può produrre sugli interessi dei proprietari urbani o agricoli, che posseggono della terra adatta alla produzione della merce di cui si tratta. Tali questioni non possono essere neglette. Ma esse differiscono talmente nei loro dettagli, che non possiamo qui discuterle opportunamente (1).

---

(1) L'incidenza dell'imposta sui prodotti agricoli sarà discussa più tardi coll'aiuto di diagrammi simili a quelli in uso per rappresentare la fertilità di una terra (vedi Lib. IV, cap. III). La rendita dei proprietari assorbe una parte del prezzo totale di vendita di quasi tutte le merci; ma essa si fa anche più sentire nel caso di quelle merci che obbediscono alla legge della produttività decrescente, e con una ipotesi non troppo forzata possiamo con la fig. 34 a pag 457 rappresentare all'ingrosso i caratteri principali del problema.

Abbiamo già visto che non siamo veramente autorizzati ad affermare che le spese di produzione sulle terre più ricche e che godono le circostanze più favorevoli, sono indipendenti dai limiti entro i quali la produzione è fatta; poichè l'aumento della produzione conduce probabilmente a migliorare l'organizzazione, se non delle stesse industrie agricole, di quelle sussidiarie ad esse, specialmente dell'industria dei trasporti.

Tuttavia possiamo permetterci di ammettere provvisoriamente come vera quell'affermazione, in modo da avere uno sguardo chiaro delle linee generali del problema; benchè non dobbiamo dimenticare che nelle applicazioni dei ragionamenti generali fondati su di essa, si deve tener conto dei fatti che noi ora trascuriamo. Per questo presupposto allora, SS è la curva dell'offerta prima dell'imposta, e la rendita del proprietario è rappresentata da CSA.

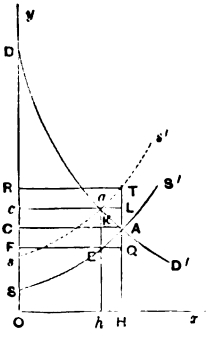

Fig. 34.

Dopo che l'imposta è stata stabilita e la curva dell'offerta è salita a ss', la rendita del proprietario diventa la quantità di cui $cOha$, che è il prezzo totale ottenuto dal prodotto Oh venduto alla cifra ha, eccede l'imposta totale $cFEa$, sommata a $OhES$, che rappresenta le spese totali di produzione, esclusa la rendita, del prodotto Oh: essa

Digitized by Google

263 bis. — Continuazione. — Si è detto abbastanza per indicare il carattere della seconda grande limitazione che deve esser introdotta nella dottrina che la soddisfazione massima può *generalmente* raggiungersi, incoraggiando ogni individuo a spendere i suoi mezzi nel modo che gli è più gradito. È ovvio che se egli spende la sua entrata in modo da aumentare la domanda di servizi dei poveri e aumentare le loro entrate, egli aggiunge qualcosa di più alla felicità di tutti, che non se aggiungesse una eguale quantità alle entrate dei ricchi, perchè il benessere che un scellino di più dà a un pover'uomo è di molto maggiore di quello che lo stesso scellino dà a un ricco. È anche ovvio che egli fa bene comprando cose, la cui produzione innalza il carattere di quelli che le fanno, più che comprando quelle cose che ne abbassano il carattere (1).

Ma, inoltre, anche ammettendo che il valore in felicità di uno scellino sia di eguale importanza per chicchessia cui capiti, e che il valore di ogni scellino in rendita del consumatore sia di eguale importanza da qualunque merce esso derivi, dobbiamo ammettere che il modo in cui una persona spende la sua entrata è una cosa che riguarda direttamente, dal lato economico, la comunità. Perchè in quanto egli la spenderà in cose soggette alla legge della produttività decrescente, egli rende queste cose più difficili ad ottenersi dai suoi vicini, e così diminuisce il potere reale d'acquisto delle loro entrate; mentre, se egli spende la sua entrata in beni soggetti alla legge della produttività crescente, egli rende questi beni più facili ad ottenersi dagli altri, e così aumenta il potere reale di acquisto delle loro entrate.

Inoltre, si dice comunemente che un'imposta ad *valorem* prelevata ugualmente su tutti i beni economici (materiali ed immateriali) o, ciò che fa lo stesso, un'imposta sulla spesa, è a primo aspetto, la migliore imposta, perchè non distrae la spesa degl'individui dalle sue vie naturali: noi

---

diventa, cioè, FSE. (Nella figura la curva ss' ha la stessa forma di SS', e con ciò si vuol intendere che l'imposta è *specifica*, cioè che è un peso uniforme su ogni unità della merce, qualunque sia il suo valore. Il ragionamento non dipende da questo presupposto; ma, facendolo, avremo più brevemente la nuova rendita del proprietario in esa, che allora è eguale a FSE). Così la perdita di rendita del proprietario è $CFEA$; e questa area, aggiunta a $cCAa$, perdita della rendita del consumatore, forma $cFEAa$, che eccede l'imposta lorda di aAE.

Dall'altra parte, i pagamenti diretti dovuti ad un premio eccederebbero l'aumento della rendita del consumatore, o di quella del proprietario, calcolata sulle ipotesi sopra esposte. Infatti, supponendo che ss' sia la posizione originale della curva dell'offerta, e SS' la sua posizione dopo il premio, la nuova rendita del proprietario, date queste ipotesi, è CSA, o, ciò che fa lo stesso, RST, e questa area supera di $RcaT$ la vecchia rendita del proprietario esa. L'aumento della rendita del consumatore è $cCAa$, e perciò il premio totale, che è $RCAT$, eccede di TaA il guadagno della rendita del consumatore e di quella del proprietario unite assieme.

Per le ragioni dette nella nota a pag. 451, l'ipotesi su cui questo ragionamento si fonda non è applicabile ai casi in cui la curva dell'offerta è inclinata negativamente.

(1) Vedi III, VI.

Digitized by Google

abbiamo ora visto che questo argomento non ha valore. Ma astraendo, per un momento, dal fatto che l'effetto economico diretto di un'imposta o di un premio non costituisce mai tutta, e spesso neppure la parte principale, delle ragioni che si debbono pesare prima di adottarla, abbiamo trovato: in primo luogo, che un'imposta sulla spesa sarà generalmente cagione di una maggiore distruzione delle rendite del consumatore, che non una imposta prelevata esclusivamente sulle merci rispetto alle quali vi è poco posto per le economie della produzione su larga scala, e che obbediscono alla legge della produttività decrescente; e, in secondo luogo, che potrebbe tornare vantaggioso alla comunità che il governo prelevasse un'imposta sulle merci che obbediscono alla legge della produttività decrescente, e impiegasse una parte del ricavo in premi a quelle che obbediscono alla legge della produttività crescente.

Si osservi che queste conclusioni non offrono per sè stesse una valida ragione per l'intervento governativo. Ma esse mostrano che rimane ancora molto da fare per scoprire, col mezzo di accurate raccolte di statistiche della domanda e dell'offerta, e di una interpretazione scientifica dei loro risultati, quali sono i limiti dell'opera che la società può vantaggiosamente fare per dirigere le azioni economiche degli individui verso quelle vie nelle quali esse aumenteranno maggiormente la somma totale di felicità (1).

---

(1) È notevole che MALTHUS, *Economia politica*, cap. III, § 9 (nella *Bibl. dell'Economista*, serie I, vol. V) afferma come, malgrado che le grandi difficoltà opposte all'importazione del grano estero durante la grande guerra, avessero rivolto il capitale, dall'impiego più rimuneratore dell'industria a quello meno rimuneratore dell'agricoltura, tuttavia, tenendo conto del conseguente aumento della rendita agricola, si può concludere che il nuovo impiego può aver portato a « più alti profitti per la nazione, benchè non pei singoli individui ». Da questo lato egli aveva certamente ragione; ma trascuro il danno molto più importante recato al pubblico dal successivo aumento nel prezzo del grano, e la distruzione, che ne conseguì, della rendita del consumatore.

SENIOR tiene conto degli interessi del consumatore nel suo studio sui differenti effetti dell'aumento della domanda da un lato e dell'imposta dall'altro, nel caso di produzione agricola o industriale (*Economia politica*, nella *Bibl. dell'Econ.*, serie I, vol. V, pag. 663-64). Gli avvocati della protezione nei paesi che esportano prodotti grezzi, hanno fatto uso di argomenti che tendono alla stessa direzione di quelli dati in questo Capitolo; e simili argomenti sono ora usati, specialmente in America (come, p. es., dal signor H. C. Adams), per sostenere la partecipazione attiva dello Stato in industrie che si conformano alla legge della produttività crescente.

Il metodo grafico è stato applicato, in modo alquanto simile a quello adottato nel presente Capitolo, da Dupuit nel 1844; e da Fleeming Jenkin (*Edinburgh Philosophical Transactions*) nel 1871.

Digitized by Google

CAPITOLO XIII.

La teoria dei monopolii.

Sommario. — 264. Si debbono ora paragonare i guadagni del monopolista derivanti da un prezzo elevato, coi benefizi che derivano al pubblico da un basso prezzo. — 265. L'interesse del monopolista a primo aspetto è quello di ottenere il massimo reddito netto. — 266. Diagramma del reddito di monopolio. — 267. Un'imposta sopra un monopolio, della quale è stata fissata la quantità totale, non diminuirà la produzione; e nemmeno la diminuirà se è proporzionata al reddito netto del monopolio; avrà, invece quell'effetto se è proporzionata alla quantità prodotta. — 268. Un monopolista può spesso operare economicamente. — 269. Può ribassare il suo prezzo in vista di uno sviluppo futuro dei suoi affari, o di un interesse diretto nel benessere dei consumatori. - 270. Benefizio totale - Benefizio compromissorio. — 271. L'importanza pubblica dello studio statistico della legge della domanda e della rendita del consumatore.

264. — Si debbono ora paragonare i guadagni del monopolista derivanti da un prezzo elevato, coi benefizi che derivano al pubblico da un basso prezzo. — Non si è mai fatta l'ipotesi che il monopolista, nel cercare il proprio vantaggio, sia guidato naturalmente per quella via che meglio conduce al benessere della società, considerata come un tutto, contando lui stesso come un essere non più importante di qualsiasi altro membro della società. La dottrina della soddisfazione massima non è stata mai applicata alla domanda e alla offerta di beni monopolizzati. Ma vi è molto da imparare dallo studio delle relazioni fra gli interessi del monopolista e quelli del resto della società, e delle condizioni generali alle quali sarebbe possibile di ottenere ordinamenti più vantaggiosi alla società, come un tutto, di quelli che egli adotterebbe se consultasse unicamente i suoi interessi: con questo scopo in vista, dobbiamo ora cercare un mezzo per paragonare le quantità relative dei benefizi che possono andare a vantaggio del pubblico e del monopolista, a seconda dei vari metodi di azione che egli adotta.

In un altro volume si studieranno i proteiformi atteggiamenti delle odierne combinazioni e dei monopolii industriali, delle quali alcune, e le più importanti, come i « Trusts », sono di origine recente. Per il momento considereremo soltanto quelle cause generali, che determinano i valori di monopolio, che possono esser tracciate con maggiore o minore precisione in tutti quei casi in cui una singola persona o associazione di persone ha il potere di fissare, sia la quantità di un bene che è offerto per la vendita, sia il prezzo al quale è offerto.

265. — L'interesse del monopolista a primo aspetto è quello di ottenere il massimo reddito netto. — A primo aspetto, l'interesse del possessore di un monopolio è chiaramente quello di adattare l'offerta alla domanda, non in modo che il prezzo al quale può vendere il suo bene copra esattamente le spese di produzione, ma in modo che esso gli procuri il maggior reddito netto totale che è possibile.

Ma qui incontriamo una difficoltà: cioè stabilire cosa s'intenda con la parola reddito netto. Difatti il prezzo d'offerta di una merce prodotta

Digitized by Google

sotto il regime della libera concorrenza include i profitti normali; il cui totale, o almeno ciò che rimane di essi dedotto l'interesse sul capitale impiegato e l'assicurazione contro le perdite, si classifica spesso indistintamente come reddito netto. E quando un individuo dirige la propria azienda, spesso non distingue accuratamente quella porzione dei suoi profitti, che rappresenta il suo salario per la direzione, dagli altri guadagni eccezionali che sorgono dal fatto che l'azienda ha, in una certa misura, carattere monopolistico.

Tuttavia questa difficoltà è, in gran parte, evitata nel caso di una società pubblica; ove tutte, o quasi tutte le spese di amministrazione sono registrate nel libro mastro come somme specificate, e sono detratte dagli incassi totali della società, prima che venga fissata l'entrata netta.

Gli utili netti, divisi fra gli azionisti, comprendono l'interesse sul capitale investito e l'assicurazione contro i rischi di insuccesso, ma pochi o nessun salario di direzione; sicchè le quantità per cui i dividendi eccedono ciò che può esser concesso a giusto titolo come interesse e assicurazione, costituisce il *reddito di monopolio*, che noi ora ricerchiamo.

Siccome è molto più facile specificare esattamente la quantità di questo reddito netto quando un monopolio è posseduto da una società pubblica, che non quando è posseduto da un privato, prendiamo come caso tipico una società del gas, che abbia il monopolio della provvista del gas ad una città.

Per semplicità supponiamo che la società abbia già investito tutto il suo capitale nel materiale fisso e che prenda a prestito il capitale di cui ha bisogno per estendere i proprii affari per mezzo di obbligazioni con un dato tasso di interesse.

266. - Diagramma del reddito di monopolio. — Il listino della domanda del gas rimane lo stesso di quello che sarebbe stato se il gas fosse un bene prodotto sotto un regime di concorrenza; esso, prendendo come unità i mille piedi cubi, specifica il prezzo unitario al quale gli abitanti della città consumeranno fra di loro un qualsiasi numero di piedi di gas.

Ma il listino dell'offerta deve rappresentare le spese normali della produzione di ogni singola quantità fornita; e queste spese comprendono l'interesse su tutto il capitale, sia su quello che appartiene agli azionisti che su quello preso a prestito con obbligazioni, a un dato tasso d'interesse normale; comprendono esse anche gli stipendi dei direttori e degli impiegati fissi, adattati (più o meno accuratamente) al lavoro che essi devono compiere, e che perciò aumentano col crescere della produzione del gas. Un *listino del reddito di monopolio* può essere allora formato così: — mettendo di fronte a ogni singola quantità della merce il suo prezzo di domanda e il suo prezzo di offerta, calcolato secondo il piano ora descritto, si sottragga ogni prezzo di offerta dal corrispondente prezzo di domanda, e si ponga il residuo nella colonna del reddito di monopolio, di fronte alla corrispondente quantità della merce.

Digitized by Google

Così, per es., se un miliardo di piedi cubi può esser venduto ogni anno al prezzo di 3 scellini per mille piedi, e il prezzo dell'offerta per questa quantità fosse di 2 scellini e 9 *pence* per mille piedi, la tabella del reddito del monopolio indicherebbe 3 *pence* di fronte a questa quantità e un reddito totale netto, dopo la vendita di questa quantità, di tre milioni di *pence*, ossia di L. st. 12.500. La società, avendo in vista solo i suoi dividendi immediati, cercherà di fissare il prezzo del suo gas a un tale livello da rendere questo reddito netto totale il più grande possibile (1).

---

(1) Così se DD' è la curva della domanda, e SS' la curva corrispondente al listino dell'offerta, descritto nel testo, si conduca MP_2P verticalmente da un punto qualunque M in Ox, tagliando SS' in P_2 e DD' in P_1, e da esse si tagli $MP_3 = P_2P_1$. Allora il luogo di P_3 sarà la nostra terza curva QQ', che possiamo chiamare la *curva del reddito di monopolio*. Il prezzo di offerta per una piccola quantità di gas sarà naturalmente molto alto; e nella vicinanza di Oy la curva dell'offerta sarà al di sopra della curva della domanda, e perciò la curva del reddito netto sarà al di sotto di Ox. Essa taglierà Ox in K e nuovamente in H, punti che sono verticalmente sotto B e A, i due punti di intersezione delle curve della domanda e dell'offerta. Il massimo reddito di monopolio si otterrà allora col trovare un punto q_3 sulla QQ' tale che, tirando Lq_3 perpendicolarmente a Ox, $DL \times Lq_3$ sia un massimo. Prolungando Lq_3 in modo da tagliare SS' in q_2 e DD' in q_1, la società se desidera ottenere il massimo reddito immediato di monopolio, fisserà il prezzo per mille piedi in Lq_1, e conseguentemente venderà OL volte mille piedi; le spese di produzione saranno Lq_2 per mille piedi, e il reddito totale netto sarà $OL \times q_2q$, o, ciò che fa lo stesso, $OL \times Lq_3$.

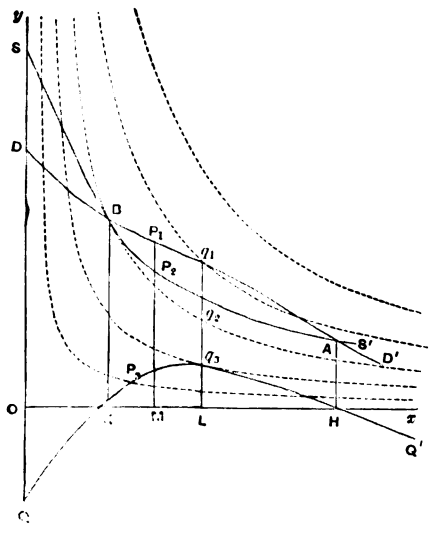

Fig. 36.

Le linee punteggiate nel diagramma sono conosciute dai matematici come iperboli rettangolari; ma non possiamo chiamarle *curve di reddito costante*; perchè esse sono tali che, se da un punto qualunque preso sopra una qualsiasi di esse si tirano delle rette perpendicolari a Ox e a Oy rispettivamente (l'una rappresenta il reddito sulla base di mille piedi, e l'altra il numero delle migliaia di piedi venduti), allora il prodotto di queste rette sarà una quantità costante per tutti i punti sopra una stessa curva. Questo prodotto è naturalmente una quantità minore per le curve *interne*, quelle più vicine a Ox e Oy, che per le curve esteriori. E per conseguenza, poichè P_3 è sopra una curva di reddito costante minore che q_3, $OM \times MP_3$ è minore di $OL \times Lq_3$. Si osserverà che q_3 è il punto in cui QQ' tocca una di queste curve, cioè a dire, che q_3 è sopra una curva di maggior reddito costante che qualunque altro punto sulla QQ'; e perciò $OL \times Lq_3$ è maggiore di $OM \times MP_3$, non solo nella posizione data a M nella figura, ma anche in qualsiasi posizione che M possa prendere lungo la Ox. Cioè a dire, che q_3 è stato giustamente determinato come il punto sulla QQ' che corrisponde al massimo reddito totale di monopolio. Così otteniamo la

Digitized by Google

267. — Un'imposta sopra un monopolio, della quale è stata fissata la quantità totale, non diminuisce la produzione; e nemmeno la diminuisce se è proporzionata al reddito netto del monopolio; avrà invece quell'effetto se è proporzionata alla quantità prodotta. — Supponiamo ora che avvenga un cambiamento nelle condizioni dell'offerta: si debba sopportare qualche nuova spesa, oppure si sia reso possibile di evitare qualche vecchia spesa, o anche sia stata stabilita qualche nuova imposta sull'impresa o le sia stato accordato un premio.

Si supponga dapprima che questo aumento o questa diminuzione delle spese sia una somma fissa, che colpisca l'impresa come un tutto indiviso, e che non varii colla quantità della merce prodotta. Allora, qualunque sia il prezzo fissato e la quantità di merce venduta, il reddito di monopolio aumenterà o diminuirà, secondo il caso, di questa somma; e perciò, il prezzo di vendita che dava il massimo reddito di monopolio prima del cambiamento, lo darà anche dopo; il cambiamento non indurrà quindi in alcun modo il monopolista ad alterare la sua linea di condotta. Supponiamo, per esempio, che il massimo reddito di monopolio si abbia quando siano stati venduti annualmente un miliardo duecento milioni di piedi cubici, e che questo si faccia quando il prezzo è fissato a 30 d. per mille piedi; supponiamo che le spese di produzione siano, per questa quantità, in ragione di 26 d., lasciando un reddito di monopolio in ragione di quattro *pence* per mille piedi, ossia L.st. 20.000 in tutto. Questo è il suo valore massimo: se la compagnia fissasse un prezzo più alto, per esempio 31 d., e vendesse soltanto un miliardo e cento milioni di piedi cubici, otterrebbe forse un reddito di monopolio in ragione di 4,2 d. per mille piedi, ossia in tutto L.st. 19.250; mentre per vendere un miliardo e trecento milioni, dovrebbe ribassare il prezzo, poniamo, a 28 d. e otterrebbe un reddito di monopolio in ragione di forse 3,6 d. per mille piedi, ossia L.st. 19:500 in tutto. Quindi, fissando il prezzo a 30 d., la compagnia ottiene L.st. 750 più che fissandolo a 31 d., e L.st. 500 più che fissandolo a 28 d. Ove venga imposta sulla compagnia del gas una tassa annuale di L.st. 10.000, come somma fissa indipendente dalla quantità di gas venduta, il reddito di monopolio diventerà L.st. 10.000 se il prezzo è fissato a 30 d., L.st. 9.250 se a 31 d. e L.st. 9.500 se a 28 d. La compagnia perciò continuerà a vendere a 30 d.

La stessa verità permane se si tratta di un'imposta o di un premio proporzionato, non agli incassi lordi dell'intrapresa, ma al suo reddito di monopolio. Supponiamo infatti che si metta un'imposta, non consistente in una somma fissa, ma in una certa percentuale, per es. del 50 % del red-

---

regola seguente: Se per il punto in cui la QQ' tocca una delle serie di curve di reddito costante si tira verticalmente una retta a tagliare la curva della domanda, allora la distanza di quel punto di intersezione dalla Ox sarà il prezzo al quale la merce sarà offerta in vendita in modo da dare il massimo reddito di monopolio (vedi *Nota Matematica* XXII).

Digitized by Google

dito di monopolio. Alla compagnia allora rimarrà un reddito di monopolio di L.st. 10.000, se vende a 30 d., di L.st. 9625 se a 31 d. e di L.st. 9750 se a 28 d.; perciò continuerà a vendere a 30 d. (1).

Un cambiamento nelle spese totali di esercizio di un monopolio, sia dovuto ad un'imposta, ad un premio o a qualsiasi altra causa, è più probabile che varii nello stesso senso che la quantità della merce prodotta: e quindi eserciterà un'influenza sulla condotta del monopolista. Un'imposta proporzionale alla quantità prodotta cagionerà nel reddito di monopolio una perdita totale maggiore quando la quantità prodotta è grande, che non quando è piccola: e noi vedremo che essa è anche causa che le vendite, le quali dànno il massimo reddito, diventino un po' più piccole di prima, e che il monopolista alzi il suo prezzo di vendita e diminuisca lo smercio. Se, prima dell'imposta, il reddito netto era solo di poco maggiore di quello che sarebbe stato dato da vendite molto più piccole, allora il monopolista trarrebbe un grande vantaggio dal ridurre di molto la sua produzione: e, perciò, in casi simili a questo, la variazione produrrà probabilmente una grandissima diminuzione della produzione e un aumento del prezzo. Gli effetti opposti saranno prodotti da un cambiamento che diminuisca le spese di produzione del monopolio di una somma che varia in ragione diretta della quantità prodotta.

Così, nell'ultimo esempio, un'imposta di 2 d. per ogni mille piedi cubici venduti avrebbe ridotto il reddito di monopolio a L.st. 10.083 se la compagnia avesse venduto a 31 d. per mille piedi, e avesse, di conseguenza, smerciato un miliardo e cento milioni di piedi; l'avrebbe ridotto a L.st. 10.000, se il prezzo di vendita fosse stato di 30 d., e la quantità venduta, in conseguenza, di un miliardo e duecento milioni; e a L.st. 8666 con un prezzo di vendita di 28 d., e una vendita di un miliardo e trecento milioni. Perciò, l'imposta indurrebbe la compagnia ad alzare il prezzo un poco al di sopra dei 30 d., fino forse a 31 d. e forse anche più su; perchè le cifre che ci stanno davanti non mostrano esattamente fino a che punto la compagnia avrebbe interesse ad aumentare il prezzo.

(1) Se alle spese di esercizio di un monopolio si aggiunge (a causa di un'imposta o altrimenti) una somma globale indipendente dalla quantità prodotta, il risultato sarà che ogni punto sulla curva del reddito di monopolio si abbasserà verso un punto sopra una curva di reddito costante, che rappresenta un reddito costante più piccolo di una *quantità fissa* di quello dato dalla curva su cui esso giace. Perciò il punto di massimo reddito sulla nuova curva del reddito di monopolio giace verticalmente sotto quello che si trovava sulla vecchia curva: cioè a dire, il prezzo di vendita e la quantità venduta rimangono invariati. Quanto agli effetti di un'imposta proporzionale al reddito di monopolio, vedi *Nota Matematica* XXIII.

Bisogna però notare, che se un'imposta o qualche altra nuova spesa eccede il massimo reddito di monopolio, impedirà l'esercizio del monopolio stesso; convertirà il prezzo che dava il massimo reddito di monopolio nel prezzo che ridurrebbe al minimo la perdita che risulterebbe, continuando a esercitare il monopolio; e lo stesso si dica, in senso inverso, di un premio fisso, o di qualsiasi altra diminuzione fissa delle spese totali di produzione.

Digitized by Google

D'altra parte, se vi fosse un premio di 2 d. per la vendita di ogni migliaio di piedi, il reddito di monopolio salirebbe a L.st. 28.416, facendo il prezzo di vendita a 31 d., a L.st. 30.000 col prezzo di vendita di 30 d., e a L.st. 30.333 col prezzo a 28 d.; il premio avrebbe dunque per effetto di indurre la compagnia ad abbassare il prezzo (1).

---

(1) Nel testo si suppone che l'imposta o il premio sia direttamente proporzionale alle vendite; ma con ciò si vuole soltanto affermare che l'imposta o il premio totali debbano aumentare con ogni aumento nella quantità; non è però necessario che l'aumento debba essere esattamente proporzionato alla quantità.

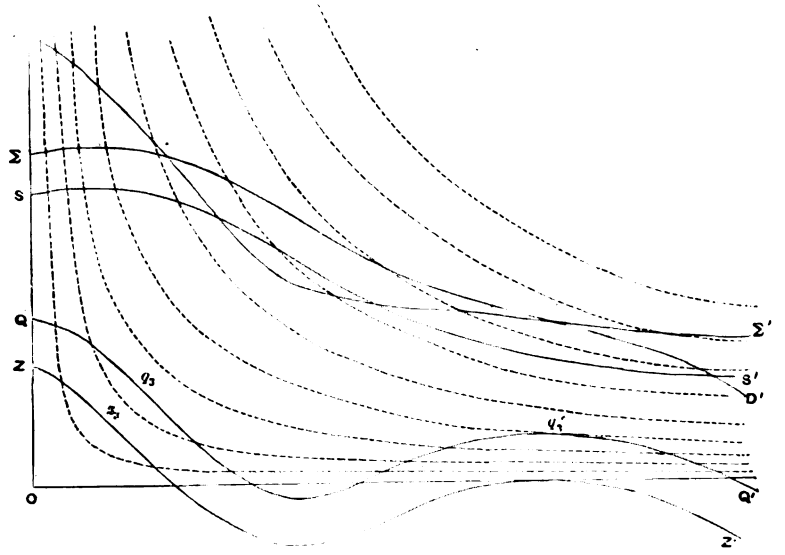

Fig. 37.

Molto istruttiva riesce la rappresentazione, per mezzo di diagrammi, della domanda e dell'offerta (di monopolio), colle forme che ne risultano per la curva del reddito di monopolio. Uno studio accurato delle forme così ottenute aiuterà maggiormente a comprendere l'azione multiforme delle forze economiche nei rapporti coi monopolii che non qualunque più elaborato ragionamento. Si traccino sopra carta velina le curve del reddito costante in uno dei diagrammi; questo tracciato, applicato sopra una curva del reddito di monopolio, indicherà il punto o i punti di reddito massimo. Difatti si avrà, come nella fig. 37, che non solo quando le curve della domanda e dell'offerta si intersecano più volte l'un l'altra, ma anche quando non si intersecano, vi sono parecchi punti sulla curva del reddito di monopolio, in cui essa tocca la curva del reddito costante. Ciascuno di questi punti mostrerà un vero reddito massimo di monopolio; ma ve ne sarà generalmente uno preminente, il quale si trova sopra una curva di reddito costante più ampia di quelle toccate dagli altri punti, e perciò, esso indicherà un reddito di monopolio più grande che non gli altri punti.

Se accade, come nella fig. 37, che questo massimo principale q'_3 si trovi a una gran distanza verso destra da un massimo minore q_3, allora la prelevazione di una

Digitized by Google

268. — Un monopolista può spesso operare economicamente. — Il monopolista perderebbe tutto il suo reddito di monopolio se producesse per la vendita una così grande quantità di merci che il prezzo di offerta, secondo la definizione data qui, fosse eguale al corrispondente prezzo di domanda; la quantità che dà il massimo reddito di monopolio è sempre molto minore. Parrebbe dunque che la quantità prodotta, sotto il regime di monopolio, debba esser sempre minore e il prezzo da pagarsi dal consumatore sempre maggiore che se non vi fosse monopolio. La cosa, però, non sta così.

Poichè, quando la produzione è tutta nelle mani d'una persona o d'una società, le spese totali di produzione sono generalmente minori di quelle che sarebbero, se la stessa produzione totale fosse distribuita fra una moltitudine di produttori rivali e relativamente piccoli. Essi dovrebbero lottare l'uno contro l'altro per attirare i consumatori, e dovrebbero tutti insieme spendere per la pubblicità, sotto le varie sue forme, una somma molto maggiore di quella che spenderebbe una ditta sola; e molto meno potrebbero usufruire delle molte e varie economie che risultano dalla produzione su vasta scala. E dopo tutto poi non avrebbero quei mezzi per migliorare i metodi di produzione e le macchine in uso, di cui dispone una sola grande società, che è sicura di raccogliere da sola tutti i benefizi di qualunque anticipazione fatta.

Dicendo così, si suppone che la grande società sia amministrata con abilità e spirito d'iniziativa, e disponga di un capitale illimitato, supposizione che non risponde sempre alla realtà. Ma se la ammettiamo, potremo conchiudere in generale che il *listino* d'offerta per una merce non monopolizzata indicherà prezzi di offerta più alti dei prezzi di offerta di una merce monopolizzata, e perciò la quantità in equilibrio della merce prodotta sotto il regime della libera concorrenza sarà minore di quella quan-

---

imposta, o qualunque altra variazione che innalzi per tutta la sua lunghezza la curva dell'offerta, abbasserà di una quantità eguale la curva del reddito di monopolio. Sia la curva dell'offerta SS' innalzata alla posizione $\Sigma\Sigma'$; e, in conseguenza di ciò, sia la curva del reddito di monopolio abbassata dalla sua primitiva posizione QQ' a ZZ'; allora il punto principale del reddito massimo muoverà da q'_3 a x_3, e rappresenterà una grande diminuzione della produzione, un grande aumento del prezzo e un grave danno ai consumatori. Si potranno osservare gli effetti inversi di una qualsiasi variazione, come un premio concesso alla merce, ho abbassi il prezzo di offerta e innalzi la curva del reddito di monopolio, considerando ZZ' come la vecchia e QQ' come la nuova posizione della curva. Con un po' di riflessione si vedrà chiaramente (ma il fatto potrebbe essere illustrato vantaggiosamente con appropriati diagrammi) che più la curva del reddito di monopolio si avvicina alla forma di una curva del reddito costante, maggiore sarà la variazione di posizione del punto di reddito massimo, che risulta da qualsiasi dato cambiamento, in generale, delle spese di produzione della merce. Questa variazione è grande nella fig. 37, non perchè DD' e SS' si intersecano più di una volta, ma perchè due parti di QQ', una molto alla destra dell'altra, si trovano in vicinanza della stessa curva di reddito costante.

Digitized by Google

tità per la quale il prezzo della domanda è eguale al prezzo della offerta in regime di monopolio (1).

Una delle più interessanti e difficili applicazioni della teoria dei monopolii è la questione di sapere se l'interesse pubblico è meglio servito quando si assegni a ogni grande ferrovia una regione distinta e si escluda ivi la concorrenza. Si dice infatti che una ferrovia può trasportare due milioni di passeggieri o di tonnellate di merci più a buon mercato che un milione: e che, dividendo la domanda pubblica fra due linee, s'impedisce a ognuna di esse di offrire un servizio a buon mercato. Bisogna ammettere che, a parità di condizioni, « il prezzo del reddito di monopolio » fissato da una ferrovia si ridurrà con ogni aumento nella domanda dei suoi servizi, e *viceversa*. Ma, essendo la natura umana quello che è, l'esperienza ha dimostrato che, distruggendo un monopolio e creando una nuova linea di concorrenza, la vecchia linea monopolista scopre, più presto di quello che avrebbe fatto rimanendo sola, che può abbassare le tariffe. Rimane, però, il timore che, dopo poco tempo, le due ferrovie si fondano e facciano pagare al pubblico le spese sostenute nel duplicare i servizi: ma questo apre l'adito ancora a nuove materie di controversia.

La teoria dei monopolii indica, più che non dia, la soluzione di questioni pratiche come queste; e noi dobbiamo rimandarne lo studio (2).

269. — Può ribassare il suo prezzo in vista di uno sviluppo futuro dei suoi affari, o di un interesse diretto nel benessere dei consumatori. — Fin qui abbiamo supposto che il proprietario di un monopolio fissi lui stesso il prezzo della sua merce, avendo esclusivamente riguardo al reddito netto immediato che può ricavarne. Ma, nel fatto, pur non occupandosi dell'interesse dei consumatori, egli potrà riflettere probabilmente che la

---

(1) In altri termini, benchè L (vedi fig. 36) stia necessariamente molto alla sinistra di H. pure la curva dell' offerta della merce, se non vi fosse monopolio, potrebbe stare tanto al di sopra della posizione attuale di SS', che il suo punto d'intersecazione colla DD' starebbe molto alla sinistra di A, e forse anche alla sinistra di L. Si è già detto qualcosa (Lib. IV, cap. XI, XII; e Lib. V, cap. XI) dei vantaggi che una grande società ha sopra i rivali più piccoli, in quelle industrie ove la legge della produttività crescente agisce con energia, e della probabilità che essa ha di ottenere un monopolio di fatto nel suo ramo di produzione, se è amministrata per molte generazioni da persone, che abbiano il genio, lo spirito d' iniziativa e l'attività dei primi fondatori dell'impresa.

(2) La discussione teoretica completa delle questioni relative all'influenza esercitata sul prezzo di monopolio da un aumento della domanda richiede l'uso delle matematiche: rimandiamo per questo il lettore all'articolo sui monopolii pubblicato dal prof. EDGEWORTH nel *Giornale degli Economisti* dell'ottobre 1897. Ma uno sguardo alla fig. 36 mostrerà che, alzando in modo uniforme la DD', L sarà spinto molto verso destra, e che la posizione di q_1 che ne risulterà sarà probabilmente molto più bassa di prima. Se, tuttavia, viene a dimorare in quella regione una nuova classe di individui così agiati, che i prezzi della ferrovia non abbiano alcun effetto sulla loro disposizione a viaggiare, allora la forma di DD' sarà alterata, la sua parte sinistra sarà, in proporzione, più innalzata che la parte destra; e la nuova posizione di q_1 potrebbe essere più alta che la vecchia.

Digitized by Google

domanda di una merce dipende in gran parte dalla dimestichezza che la gente abbia con essa; e che perciò, se egli può aumentare le sue vendite fissando un prezzo un po' al di sotto di quello che gli darebbe il massimo reddito netto, l'aumento nell'uso della merce lo ricompenserà in breve della perdita attuale. Più basso è il prezzo del gas, più facilmente ognuno vorrà averne in casa sua; e quando una volta esso è in casa, ognuno continuerà a farne un certo uso, anche se un rivale, come l'elettricità o il petrolio, gli facciano un'accanita concorrenza.

Il caso è anche più vero, quando una compagnia ferroviaria abbia il monopolio di fatto del trasporto di persone e di merci a un porto di mare o a un distretto suburbano, del quale sia stata costruita solo una parte.

In tal caso la compagnia può trovare la sua convenienza a fissare prezzi molto inferiori a quelli che darebbero il massimo reddito netto, per incoraggiare i negozianti a usare del porto, e gli abitanti del porto a sviluppare i loro *docks* o i loro magazzini generali; o per aiutare gli speculatori a costruire nel nuovo sobborgo molte case con poca spesa e a riempirle presto di inquilini, dando così al sobborgo un'apparenza di prematura prosperità, che ne assicura il successo permanente.

In casi come questi, la compagnia ferroviaria, senza pretenderla a far da filantropo, pure trova i suoi interessi così strettamente connessi con quelli dei compratori dei suoi servizi, che guadagna col fare qualche sacrifizio temporaneo del reddito netto, allo scopo di aumentare la rendita dei consumatori. E una connessione ancora più intima fra gli interessi dei produttori e dei consumatori si ha quando i proprietari di qualche distretto si uniscono per costruire una ferrovia secondaria attraverso il distretto, senza grande speranza che il traffico dia loro l'interesse normale sul capitale che investono, — cioè a dire, senza grande speranza che il reddito di monopolio della ferrovia, come l'abbiamo definito, debba essere altro che una quantità negativa — ma nella speranza che la ferrovia aumenterà talmente il valore delle loro proprietà, che l'impresa, nell'insieme, sarà vantaggiosa.

E quando un Comune intraprende a fornire il gas o l'acqua o a facilitare i trasporti col migliorare le strade, o col costruire nuovi ponti o nuove linee tramviarie, sorge sempre la questione se le tariffe debbano esser tenute alte, in modo da dare un buon reddito netto e diminuire il peso delle imposte comunali; o basse, in modo da aumentare il reddito dei consumatori.

270. — Beneficio totale - Beneficio compromissorio. — Allora è evidente che è necessario un piccolo studio dei calcoli, secondo i quali il monopolista deve governare le sue azioni, nella ipotesi che per lui un aumento della rendita dei consumatori è altrettanto desiderabile quanto, non diremo precisamente un aumento eguale del suo proprio reddito di monopolio, ma un aumento di metà o di un quarto di questo.

Se la rendita dei consumatori, che deriva dalla vendita d'una merce a un prezzo qualsiasi, si aggiunge al reddito di monopolio che si ricava da

Digitized by Google

quella merce stessa, la somma dei due redditi è la misura in danaro dei benefizii netti derivanti ai produttori e ai consumatori insieme dalla vendita di quella merce, ossia il *beneficio totale* della vendita di essa. E se il monopolista ritiene che un guadagno dei consumatori sia di importanza eguale ad un eguale guadagno fatto da lui stesso, lo scopo suo sarà di produrre appunto quella quantità della merce, che renda il beneficio totale un massimo (1).

(1) Nella fig. 38, DD', SS' e QQ' rappresentano le curve della domanda e dell'offerta e del reddito di monopolio, tracciate con lo stesso sistema che nella fig. 36. Da P_1 si tiri P_1F perpendicolare a Oy; allora DFP_1 è la rendita dei consumatori derivante dalla vendita di OM migliaia di piedi di gas, al prezzo MP_1. In MP_1 si prende un punto P_4 tale che $OM \times MP_4 =$ all'area DFP_1; allora, mentre M si muove da O lungo la Ox, P_4 traccerà la nostra quarta curva, OR, che possiamo chiamare la *curva della rendita dei consumatori* (naturalmente essa passa per O, perchè quando la vendita della merce è ridotta a zero, allora anche la rendita dei consumatori svanisce).

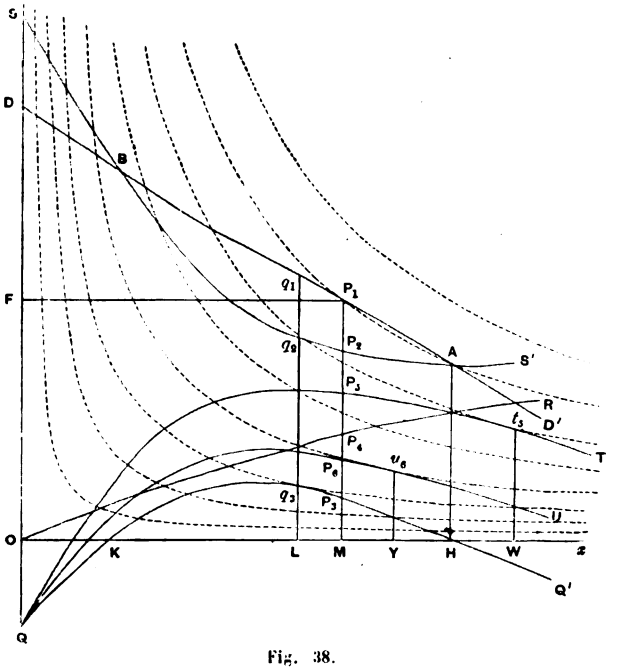

Fig. 38.

Da P_3P_4 si tagli P_3P_5 eguale a MP_4, in modo che $MP_5 = MP_3 + MP_4$. Allora $OM \times MP_5 = OM \times MP_3 + OM \times MP_4$; ma $OM \times MP_3$ è il reddito totale di monopolio quando una quantità OM è venduta al prezzo MP_1, e $OM \times MP_4$ è la corrispondente rendita dei consumatori. Perciò $OM \times MP_5$ è la somma del reddito di monopolio e della rendita dei consumatori, cioè a dire il (la misura in denaro del) benefizio totale che la comunità ricaverà dalla merce quando se ne produca una quantità OM. Il luogo di P_5 è la nostra quinta curva, QT, che possiamo

Digitized by Google

Ma raramente accadrà che un monopolista voglia considerare una lira sterlina di rendita dei consumatori altrettanto desiderabile come una lira sterlina di reddito di monopolio. Anche un Governo, che considera i proprii interessi come coincidenti con quelli del popolo, deve tener conto del fatto, che se esso abbandona una sorgente di entrate, deve generalmente ricorrere ad altre sorgenti che hanno anch'esse i loro svantaggi. Perchè quelle nuove imposte necessariamente produrranno attriti e spese per raccoglierle, nonchè qualche danno al pubblico, del genere di quello descritto come una perdita della rendita dei consumatori; e non potranno mai essere applicate con perfetta giustizia, specialmente quando si tenga conto del fatto che i vari membri della comunità ottengono una porzione disuguale dei benefizi, pei quali si era proposto che il Governo dovesse abbandonare una parte delle sue entrate.

Supponiamo dunque che il monopolista venga a un compromesso, e valuti che una lira sterlina di reddito dei consumatori equivalga a 10 scellini di reddito di monopolio. Calcolando il reddito di monopolio ottenuto dalla vendita della merce a un certo prezzo qualsiasi e aggiungendo a esso una metà della corrispondente rendita dei consumatori, la somma di queste due quantità può esser chiamata *benefizio compromissorio;* lo scopo del monopolista sarà quello di fissare quel prezzo che renderà maggiore quanto è possibile il *benefizio compromissorio* (1).

I seguenti risultati generali possono esser dimostrati esattamente; ma un breve esame li fa apparire così manifestamente veri, da non richiedere alcuna prova. In primo luogo, la quantità che il monopolista offrirà in vendita, per poco che egli desideri recar vantaggio agli interessi dei consumatori, sarà più grande (e il prezzo di vendita più piccolo) di quello che sarebbe, se lo scopo suo fosse unicamente quello di ottenere il massimo reddito di monopolio possibile; e, in secondo luogo, la quantità prodotta sarà tanto maggiore (e il prezzo di vendita tanto minore), quanto maggiore il desiderio del monopolista di aiutare gli interessi dei consu-

---

chiamare la *curva del benefizio totale*. Essa tocca una delle curve di reddito costante in t_5, e questo dimostra che il (la misura in moneta del) benefizio totale è massimo quando la quantità in vendita è OW; ossia, ciò che è lo stesso, quando il prezzo di vendita è fissato al prezzo di domanda della quantità OW.

(1) Se egli fece il compromesso sulla base che L. st. 1 del reddito dei consumatori valga quanto L. st. n del reddito di monopolio, n essendo una frazione propria, prendiamo un punto P_6 sulla $P_3 P_5$, tale che $P_3 P_6 = n \cdot P_3 P_5$, o, ciò che è lo stesso, $= n\, MP$. Allora $OM \times MP'_6 = OM \times MP'_3 + n\, OM \times MP$; cioè a dire, è eguale al reddito di monopolio prodotto dalla vendita di una quantità OM della merce al prezzo $MP_1 + n$ volte la rendita dei consumatori, ricavata dalla vendita; ed è, perciò, il beneficio compromissorio, ricavato da quella vendita. Il *locus* di P_6 è la nostra sesta curva QU, che possiamo chiamare la *curva del beneficio di compromesso* Essa tocca una curva del reddito costante in u_6; il che dimostra come il benefizio compromissorio raggiunga il suo massimo quando si venda la quantità OY; o, ciò che è lo stesso, quando il prezzo di vendita è fissato al prezzo della domanda per la quantità OY.

Digitized by Google

matori; cioè a dire, quanto è maggiore il rapporto fra il valore effettivo, al quale egli calcola il reddito dei consumatori, e il suo proprio reddito (1).

271. — L'importanza pubblica dello studio statistico della legge della domanda e della rendita del consumatore. — Pochi anni or sono si diceva comunemente: « Un uomo di Stato inglese, che si considera come il « ministro della razza che egli governa, deve aver cura di applicare « l'energia della razza stessa solo a quei lavori che valgono lo sforzo che « ci si impiega, ossia — per tradurre in linguaggio più chiaro questo « pensiero — non deve intraprendere cosa che non dia un reddito suffi- « ciente a pagare gli interessi sulle spese » (2). Frasi come queste possono qualche volta significare soltanto che un benefizio che i consumatori non sono disposti ad acquistare ad alto prezzo e su larga scala, esiste forse, per la massima parte, solo nei consigli speciosi di coloro che hanno un interesse personale nelle intraprese proposte; ma più spesso esse indicano probabilmente una tendenza a deprezzare la grandezza dell'interesse che i consumatori hanno di ottenere bassi prezzi — e che noi chiamammo la rendita dei consumatori (3).

---

(1) Cioè a dire, in primo luogo OY (fig. 38) è sempre maggiore di OL; e, in secondo luogo, quanto più grande è n, tanto maggiore è OY.

(V. *Nota Matematica* XXIII).

(2) Queste parole sono citate da un articolo di fondo del « *The Times* » del 30 luglio 1874; esse rispecchiano una gran parte dell'opinione pubblica.

(3) La fig. 39 può considerarsi come rappresentante il caso di un'intrapresa progettata dal Governo nell'India. La curva dell'offerta è al disopra della curva della domanda per tutta la sua lunghezza, ciò che mostra che l'intrapresa a cui essa si riferisce non è rimunerativa, nel senso che, qualunque sia il prezzo fissato dai produttori, essi perderanno danari; il loro reddito di monopolio sarà una quantità negativa. Ma QT, la curva del benefizio totale, si innalza al disopra di Ox, e tocca una curva del reddito costante in t_5. Se, perciò, i produttori offrono in vendita una quantità OW (oppure, ciò che è lo stesso, fissano il prezzo al prezzo di domanda per OW), la rendita dei consumatori che ne risulta compenserà la perdita avuta producendo una quantità rappresentata da $OW \times Wt_5$. Ma supponiamo che, per colmare il vuoto, il Governo sia obbligato a mettere delle imposte, e che, tenendo conto di tutte le spese indirette e di tutti gli altri rischi, queste imposte

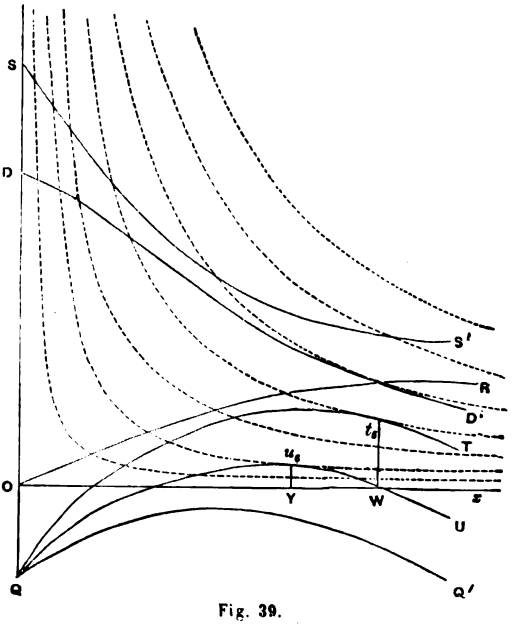

Fig. 39.

Digitized by Google

Uno dei principali elementi per riuscire negli affari è quella facoltà di pesare i vantaggi e gli svantaggi di qualunque via seguìta, e di assegnare ad essi la loro vera importanza relativa. Colui che colla pratica o colla intelligenza ha acquistato il potere di attribuire ad ogni fattore il suo giusto peso, è già bene incamminato verso la fortuna; e l'aumento dell'efficacia delle nostre forze produttive è, in buona parte, dovuto al gran numero di menti abili, che incessantemente si dedicano per acquistare questi istinti degli affari. Ma sfortunatamente i vantaggi così pesati l'uno di fronte all'altro, sono quasi tutti considerati da un unico punto di vista, quello del produttore; e non vi sono molti che s'incaricano di pesare l'uno di fronte all'altro le quantità relative degli interessi che i consumatori e i produttori hanno secondo che si segue una via o l'altra. E veramente i fatti in questione solo a pochissime persone si presentano come una esperienza diretta e anche a queste solo limitatamente e in modo imperfetto. Inoltre, quando un grande amministratore ha acquistato, relativamente agli interessi pubblici, quegli istinti che gli uomini abili di affari hanno relativamente ai propri interessi, egli, molto probabilmente, non avrà la mano libera per mettere in esecuzione i suoi progetti. In ogni modo, in un paese democratico, nessuna grande intrapresa pubblica è sicura di essere sostenuta su basi politiche consistenti, a meno che i suoi vantaggi appaiano chiari, non solo ai pochi che hanno una esperienza diretta degli affari pubblici importanti, ma anche ai molti che non hanno questa esperienza e che devono formarsi la propria opinione coi soli materiali che sono stati posti davanti a loro dagli altri.

Giudizi di questa specie saranno sempre inferiori a quelli che un uomo esperto in affari si forma coll'aiuto di istinti fondati sopra una lunga esperienza relativa ai propri affari. Ma essi potrebbero almeno essere resi più degni di fede di quello che non siano adesso, se potessero venire fondati sulla misurazione statistica delle quantità relative dei benefizi e dei danni che i differenti sistemi nel condurre l'azienda pubblica possono recare alle differenti classi delle comunità.

Una gran parte dell'insuccesso e dell'ingiustizia, che sono stati i risultati della politica economica dei governi, è dipesa dalla mancanza di misurazioni statistiche. Poche persone che avevano forti interessi da una parte, hanno alzato energicamente, concordemente e con persistenza la voce; mentre la gran massa del popolo, i cui interessi erano dalla parte

---

costino al pubblico il doppio di quello che rendono al Governo; sarà allora necessario di calcolare che due rupie di rendita dei consumatori compensano le spese governative di una sola rupia: e il guadagno netto dell'impresa sarà allora rappresentato dalla curva del benefizio di compromesso QU, condotta a distanza eguale fra la curva (negativa) del reddito di monopolio QQ', e la curva del benefizio totale QT. Questa curva tocca una curva di reddito costante in u_6, ciò che mostra che se si offre in vendita la quantità OY, o, ciò che è lo stesso, se il prezzo è fissato al prezzo della domanda per OY, vi sarà un guadagno netto per l'India, rappresentato da $OY \times Yu_6$.

Digitized by Google

opposta, non ha potuto farsi sentire; perchè, quando anche si attirò la sua attenzione sulla questione, pochi si curarono di fare qualche sforzo per una causa, in cui nessuno di essi aveva altro che una piccola posta. Perciò i pochi ottennero lo scopo loro, mentre, se fosse stato possibile di avere una misura statistica degli interessi messi in gioco, si sarebbe potuto provare che il totale degli interessi dei pochi era appena la decima o la centesima parte del totale degli interessi dei molti rimasti silenziosi.

Senza dubbio le statistiche possono essere facilmente male interpretate; e spesso fanno prendere una via errata, quando sono applicate per la prima volta a problemi nuovi. Ma molti dei peggiori errori contenuti in una erronea applicazione delle statistiche sono limitati e possono esser esposti in modo definito, finchè si giungerà al punto che nessuno oserà ripeterli, sia pure davanti a un pubblico non colto: e, nell'insieme, i ragionamenti che possono essere ridotti a forma statistica, quand'anche in un modo imperfetto, sono sulla via di venire accettati generalmente da tutti coloro che hanno studiato le materie a cui essi si riferiscono, più sicuramente e più rapidamente di tutti gli altri. Il rapido aumentare degli interessi collettivi e la crescente tendenza ad un'azione collettiva nelle cose economiche, fanno sì che diventi ogni giorno più importante il conoscere quali interessi pubblici hanno maggior bisogno di una misurazione quantitativa, quali statistiche occorrono per essi, e che ci applichiamo noi stessi a ottenere queste statistiche.

Forse non è irragionevole lo sperare che, a misura che il tempo passerà, le statistiche del consumo saranno così organizzate da poter dare tabelle di domanda abbastanza degne di fede, e da poter mostrare, in diagrammi che colpiscano l'occhio, le quantità di rendita dei consumatori che risulteranno, secondo i differenti sistemi di agire dell'autorità pubblica e delle forze private. Con lo studio di questi quadri, la mente potrà esser gradatamente avvezzata a farsi delle nozioni più giuste delle relative grandezze degli interessi che la comunità ha nei vari progetti di intraprese pubbliche e private; e dottrine più sode potranno prendere il posto di quelle tradizioni di una precedente generazione, le quali ebbero forse all'epoca loro una salutare influenza, ma che raffreddarono l'entusiasmo sociale col gettare il sospetto su tutti quei progetti di imprese fatte dal pubblico per proprio conto, e che non presentano immediato beneficio pecuniario.

Gli effetti pratici di molti dei ragionamenti astratti nei quali ci siamo recentemente intrattenuti non apparirà pienamente, finchè non saremo presso alla fine di questo trattato. Ma ci parve che fosse vantaggioso di farne cenno così per tempo, in parte per la loro stretta connessione colla teoria principale dell'equilibrio della domanda e dell'offerta, in parte perchè gettano luce sopra alcuni lati del carattere e degli scopi della ricerca che stiamo per intraprendere sulle cause che determinano la distribuzione e lo scambio.

Digitized by Google

CAPITOLO XIV.

SOMMARIO. — 272 276. Sommario delle teorie generali dell'equilibrio della domanda e dell'offerta — 277-278. Nota sulla teoria del valore di Ricardo.

272. — Sommario delle teorie generali dell'equilibrio della domanda e dell'offerta. — Il presente capitolo non contiene materia nuova: esso è un semplice sommario dei risultati del Libro V. La seconda metà può essere utile a chiunque ha omesso gli ultimi capitoli; perchè può indicare, benchè non lo spieghi, il loro indirizzo generale.

Nel libro V abbiamo studiato la teoria delle relazioni mutue della domanda e dell'offerta nella loro forma più generale; tenendo il minor conto possibile degli incidenti delle applicazioni singole della teoria, e lasciando al Libro seguente lo studio degli effetti della teoria generale sulle caratteristiche speciali dei vari fattori della produzione, il Lavoro, il Capitale e la Terra.

Le difficoltà del problema dipendono specialmente dalle variazioni nello spazio e nel tempo in cui il mercato di cui si tratta si estende, l'influenza del tempo essendo ancor più fondamentale che quella dello spazio.

Anche in un mercato di un periodo cortissimo, come, per es., quello di uno scambio di grano in provincia in un giorno di fiera, il contrattare e il discutere i prezzi oscillerà probabilmente intorno a una posizione media, che ha qualche diritto di esser chiamata il prezzo di equilibrio; ma l'azione dei contraenti nell'offrire un prezzo o nel ricusare l'altro dipenderà ben poco, se non nulla affatto, dai calcoli relativi al costo di produzione. Essi considereranno principalmente da una parte la domanda presente, e dall'altra le masse esistenti e già disponibili della merce. È vero che presteranno qualche attenzione a quei prossimi movimenti della produzione che si fanno presentire: ma nel caso di merci che si deteriorano, guarderanno poco al di là del presente immediato. Il costo di produzione non ha, per esempio, alcuna influenza sensibile sulle contrattazioni giornaliere in un mercato di pesce.

In uno stato rigidamente stazionario, dove l'offerta potesse adattarsi perfettamente e minutamente alla domanda, le spese normali di produzione, le spese marginali, e le spese medie (incluse le rendite) sarebbero assolutamente le stesse per periodi sia lunghi che corti. Ma, come ora stanno le cose, il linguaggio tanto degli scrittori speciali di economia quanto degli uomini d'affari mostra una grande elasticità nell'uso della parola Normale, applicata alle cause che determinano il valore. Ed una divisione molto bene marcata richiede dello studio.

Da una parte di questa linea di divisione vi sono i periodi lunghi, in cui l'azione normale delle forze economiche ha il tempo di esplicarsi pienamente; nei quali, perciò, è possibile rimediare a una scarsità temporanea di lavoro abile, o di qualche altro fattore di produzione: e nei

Digitized by Google

quali, quelle economie che normalmente risultano da un aumento nella scala di produzione — normalmente, cioè senza l'aiuto di nessuna invenzione sostanzialmente nuova — hanno tempo di svilupparsi. Le spese di una azienda tipica, amministrata con abilità normale, e avente una facilità normale di procurarsi le economie interne e esterne della produzione su larga scala, possono esser prese per modello nello stimare le spese normali di produzione: e quando il periodo da controllare è abbastanza lungo per permettere al capitale investito in una nuova intrapresa di reintegrarsi e di dare tutti i suoi frutti, allora il prezzo marginale dell'offerta è quello la previsione del quale, per il periodo lungo di produzione, è esattamente sufficiente per indurre i capitalisti a investire i loro capitali materiali, e i lavoratori di ogni grado a investire i loro capitali personali nell'industria.

Dall'altra parte della linea di divisione stanno i periodi di tempo abbastanza lunghi per mettere in grado i produttori di adattare le loro produzioni alle variazioni nella domanda, per quello che è possibile a farsi con la massa esistente di abilità, di capitali specializzati e di organizzazione industriale; ma non abbastanza lunghi però, per metterli in grado di fare qualche importante cambiamento nell'offerta di questi fattori della produzione. Per tali periodi, la massa esistente dei coefficienti materiali e personali della produzione deve ritenersi in gran parte come data; e l'incremento marginale dell'offerta è determinato dai calcoli che i produttori fanno intorno alla quantità di produzione che essi ritengono valga la pena di ricavare applicando queste energie. Se l'industria è attiva, tutte le energie sono spinte al loro massimo, si lavora per ore straordinarie, e allora il limite della produzione è dato più dai limiti della potenzialità che dalla mancanza di volontà di far di più o più presto. Ma se l'industria languisce, ogni produttore deve decidere il punto fino a cui gli conviene di tenersi vicino al primo costo nell'accettare nuovi ordini. E qui non vi è alcuna legge definita; la principale forza che agisce è il timore di rovinare il mercato; ed essa agisce in modi differenti e con forze differenti sui vari individui e sui vari gruppi industriali. Perchè il principale motivo di tutte le combinazioni collettive, o di tutte le convenzioni tacite o « consuetudinarie », tanto fra padroni che fra operai, è il bisogno di impedire che alcuni individui danneggino il mercato comune con atti che portano ad essi un guadagno immediato, ma che recano all'industria una maggiore perdita totale.

273. — Continuazione. — Dopo di questo, noi passammo a considerare le relazioni fra la domanda e l'offerta, con riguardo a quelle merci che hanno bisogno di essere raggruppate insieme per soddisfare a una domanda congiunta: di cui l'esempio più importante è quello di un capitale materiale e di un'abilità personale specializzati, che devono lavorare insieme in un qualsiasi esercizio industriale. Perchè da parte dei consumatori non vi è alcuna domanda diretta per una sola di esse, ma per tutte e due congiuntamente; la domanda di una di esse separatamente è

Digitized by Google

una domanda derivata, che sorge, *caeteris paribus*, a ogni aumento nella domanda per i prodotti comuni, e ad ogni diminuzione nel prezzo di offerta dei fattori congiunti della produzione. In modo simile ognuno dei beni di cui v'è offerta congiunta, come gas e coke, carne e pelli, può avere soltanto un prezzo di offerta derivato, regolato da una parte dalle spese dell'intero processo di produzione, e dall'altra dalla domanda per i rimanenti prodotti congiunti.

La domanda composta di una merce, risultante dal venire essa merce usata in scopi differenti, e l'offerta composta di essa, risultante dall'avere tale merce varie sorgenti di produzione, non presentano alcuna difficoltà, perchè le varie quantità domandate per i differenti scopi, e fornite dalle differenti fonti, possono essere addizionate insieme, collo stesso metodo adottato nel Libro III, per combinare la domanda di una stessa merce, fatta dalle classi ricche, medie e povere.

Studiammo in seguito la divisione delle spese supplementari di una azienda (specialmente di quelle relative alla creazione di relazioni commerciali, di nuovi mercati, e all'assicurazione) fra i vari prodotti di quella azienda.

274. — Continuazione. — Ritornando a quelle difficoltà centrali dell'equilibrio della domanda e dell'offerta normali, che sono connesse all'elemento del tempo, studiammo più pienamente la relazione fra il valore di un coefficiente della produzione e quello delle merci che sono prodotte da esso.

Quando vari produttori ricavano un utile differente dalla produzione di una merce, il prezzo di questa deve essere sufficiente per coprire le spese di produzione di quei produttori che non hanno facilità speciali ed eccezionali: altrimenti essi sospenderebbero o diminuirebbero la loro produzione, e la scarsezza della quantità offerta, relativamente alla domanda, alzerebbe il prezzo. Quando il mercato è in equilibrio, e la merce si vende a un prezzo che copre le spese, rimane un sovrappiù oltre quelle spese per coloro che godono di qualche vantaggio eccezionale. Se questi vantaggi provengono dal possesso di beni liberi naturali, questo sovrappiù è chiamato il soprareddito o la rendita del produttore; vi è sempre un soprareddito in ogni caso, e quando il possessore di questo bene libero naturale lo presta a un altro, egli può, in generale, ottenere per l'uso di esso un reddito pecuniario, equivalente a questa rendita.

Ricardo affermava che la rendita non entra nel costo di produzione, perchè da una parte aveva in vista la rendita della terra data in affitto, in generale, e dall'altra il costo dei prodotti agricoli pure in generale. Egli voleva dire che la rendita è determinata dal prezzo del prodotto, e non lo determina; e perciò, se il costo di produzione è valutato in modo da includere una quota per la rendita, e poi è considerato come una delle cause che governano il valore, il ragionamento si aggira in un circolo. Il prezzo del prodotto è eguale al costo di produzione marginale, cioè al costo sopportato in tali condizioni sfavorevoli da non dare alcuna rendita. Il costo di

Digitized by Google

questa parte può essere calcolato senza ragionare in circolo: ma il costo delle altre parti non può esserlo.

La frase di Ricardo è espressa con poca proprietà e dà luogo a malintesi, anche quando è applicata al prezzo dei prodotti agricoli, considerati come un tutto. Ma essa dà specialmente luogo a confusioni quando si applica al prezzo di una sola derrata. Perchè se una terra impiegata a coltivare luppolo, è adatta a dare una rendita maggiore coltivata a giardino, l'area coltivata a luppolo senza dubbio diminuirà: e ciò farà aumentare il costo marginale di produzione del luppolo e perciò il suo prezzo. La rendita, che la terra dà per una specie di prodotti, è come il canale attraverso al quale una domanda di terra per quella specie di prodotti aumenta le difficoltà delle offerte di altre specie, benchè essa non entri direttamente in quelle spese. Una regalia sovra un miniera non è una rendita, ed entra direttamente nelle spese di produzione. La dottrina di Ricardo deve essere accuratamente interpretata anche per ciò che riguarda la rendita agricola; allora essa diventa applicabile anche ad altre classi di rendite. Essa è applicabile anche, sotto ulteriori condizioni, al reddito dato dai coefficienti di produzione che sono opera dell'uomo e specialmente da quelli che sono durevoli, l'offerta dei quali non può aumentare rapidamente.

Così quando consideriamo in modo generale il valore normale, quando investighiamo le cause che determinano il valore normale « in un lungo periodo », quando tracciamo gli « ultimi » effetti delle cause economiche; allora l'entrata che deriva dal capitale sotto queste forme entra nei pagamenti coi quali si devono coprire le spese di produzione della merce in questione, e governa direttamente l'azione dei produttori che sono in forse se aumentare o no i mezzi di produzione. Ma, d'altra parte, quando consideriamo le cause che determinano i prezzi normali per un periodo breve relativamente a quello necessario per aumentare di molto l'offerta di quei coefficienti della produzione, allora la loro influenza sul valore è principalmente indiretta, ed è più o meno simile a quella esercitata dai doni liberi della natura. Più corto è il periodo che noi consideriamo, più lento il processo di produzione di quei coefficienti, minore influenza avranno le variazioni delle entrate, prodotte da essi, nell'arrestare o nell'aumentare l'offerta della merce prodotta, e nell'alzare o abbassare il suo prezzo di offerta.

275. — Continuazione. — Tutto ciò porta a considerare alcune difficoltà di carattere piuttosto tecnico, connesse colle spese marginali di produzione di una merce che obbedisce alla legge della produttività crescente. Le difficoltà derivano dal tentativo di rappresentare il prezzo dell'offerta come dipendente dalla quantità prodotta, senza tenere nessun conto del tempo occupato da ogni singola azienda individuale per estendere la sua organizzazione interna e ancor più quella esterna; e perciò, queste difficoltà si sono fatte anche più sentire nelle discussioni matematiche e semi-matematiche della teoria del valore. Perchè quando si considerano

Digitized by Google

le variazioni del prezzo dell'offerta e delle quantità prodotte come dipendenti le une dalle altre, senza alcun riguardo allo sviluppo graduale, di ragione pare se ne debba concludere che il prezzo marginale dell'offerta per ogni singolo produttore è l'incremento delle spese totali di produzione richiesto per la produzione dell'ultimo elemento: che questo prezzo marginale in molti casi probabilmente diminuirà, con un aumento nella produzione, molto più di quello che il prezzo della domanda diminuirebbe per la stessa causa sul mercato generale: e che, perciò, la teoria statica dell'equilibrio non è applicabile ai beni che obbediscono alla legge della produttività crescente.

A questo ragionamento si potrebbe replicare che in molte industrie ogni produttore ha un mercato speciale, nel quale è ben conosciuto e che egli non può estendere rapidamente; e che, perciò, benchè gli sarebbe fisicamente possibile di accrescere la sua produzione, correrebbe il rischio di diminuire considerevolmente il prezzo della domanda nel suo speciale mercato, oppure di essere costretto a vendere il di più della produzione fuori del suo mercato, a condizioni meno favorevoli. E benchè vi siano delle industrie nelle quali ogni produttore può accedere su ogni punto di un gran mercato, pure in queste industrie si possono ottenere solo poche economie interne con un aumento della produzione, quando gl'impianti esistenti sono già bene utilizzati. Senza dubbio vi sono industrie per le quali nessuna di queste affermazioni è vera; esse sono in uno stato di transizione e perciò bisogna ammettere che la teoria statica dell'equilibrio della domanda o dell'offerta normali non potrebbe essere applicata con profitto ad esse. Ma questi casi non sono numerosi: e, relativamente alla grande massa delle industrie manifattrici, la connessione fra il prezzo dell'offerta e la quantità mostra un carattere sostanzialmente differente per i periodi corti e per quelli lunghi.

Per quelli corti, le difficoltà di adattare l'organizzazione interna ed esterna di un'azienda alle rapide variazioni della produzione sono così grandi, che bisogna in generale ammettere che il prezzo dell'offerta aumenta con l'aumentare e diminuisce col diminuire della quantità prodotta.

Ma nei periodi lunghi, le economie interne ed esterne della produzione su larga scala hanno il tempo di svilupparsi. Il prezzo marginale dell'offerta non è la spesa di produzione di una qualsiasi quantità unitaria speciale di mercanzia: ma è la spesa totale (inclusi l'assicurazione e i guadagni lordi di amministrazione) di un incremento marginale nel processo complessivo di produzione e di vendita.

Sotto certe condizioni non probabili vi possono essere due o più posizioni di equilibrio alternativamente stabili e instabili.

276. — Continuazione. — Uno studio sommario degli effetti di una imposta considerata come un caso speciale di variazione nelle condizioni generali della domanda e dell'offerta, mostra, quando si fanno le debite concessioni per gli interessi dei consumatori che, in astratto e a primo esame la così detta dottrina generale della soddisfazione massima ha minori

Digitized by Google

basi, di quanto supponevano i precedenti economisti: intendo la dottrina che la libertà di ricerca del suo interesse immediato, lasciata ad ogni individuo, condurrà i produttori a volgere i loro capitali e il loro lavoro e i consumatori a impiegare le loro spese in quelle cose che sono più adatte a promuovere gli interessi generali. A questo punto della nostra ricerca, limitata all'analisi di carattere generale, non possiamo occuparci della questione importante di sapere, data la natura umana come è adesso, di quanto l'azione collettiva, per energia, elasticità, forza inventiva e diretto cammino allo scopo, sia inferiore a quella individualità; e se perciò essa, più che risparmiare, non sprecherà tenendo conto di tutti gli interessi colpiti da qualsiasi sistema di azione. Ma anche senza tenere conto di tutti i mali che vengono dalla disuguale distribuzione delle ricchezze, vi è, a primo aspetto, ragione per credere che la soddisfazione complessiva, ben lungi dall'essere già un massimo, potrebbe essere aumentata di molto dall'azione collettiva, con l'incoraggiare la produzione e il consumo di quei beni rispetto ai quali la legge della produttività crescente agisce con forza speciale.

Questa affermazione è confermata dallo studio della teoria dei monopoli. È interesse immediato del monopolista di ordinare la produzione e la vendita delle sue merci in modo tale da ottenere a suo vantaggio il massimo reddito netto, e la via che, così facendo, egli segue non è probabilmente quella che produrrà la massima soddisfazione complessiva. Il dissenso fra gli interessi individuali e quelli collettivi è, a primo aspetto, meno importante rispetto a quei beni che obbediscono alla legge della produttività descrescente, che non rispetto a quelli che obbediscono alla legge della produttività crescente; ma, nel caso di questa ultima, vi è una forte e apparente ragione per credere che potrebbe essere spesso interesse della comunità di intervenire direttamente e indirettamente, perchè una produzione assai maggiore aumenterebbe il reddito dei consumatori assai più delle spese complessive di produzione. Nozioni più esatte sulle relazioni della domanda e dell'offerta, specialmente quando sono espresse nella forma di diagrammi, ci possono aiutare a vedere quali statistiche debbano essere raccolte, e come debbono essere applicate nei tentativi per valutare le relative grandezze dei vari interessi economici, pubblici e privati, che sono in conflitto fra di loro.

Nota sulla Teoria del Valore di Ricardo.

277. — La teoria di Ricardo sul costo di produzione in relazione al valore occupa un posto così importante nella storia dell'economia politica, che qualunque cattiva interpretazione del suo carattere reale deve necessariamente tornare molto dannosa; e, sfortunatamente, essa è formulata in modo da favorire le interpretazioni erronee.

In conseguenza si crede generalmente che essa ebbe bisogno di essere

Digitized by Google

ricostruita dalla presente generazione di economisti. Lo scopo della presente Nota è quello di mostrare perchè non può essere accettata questa opinione, e perchè, al contrario, vi è ragione di ritenere che le fondamenta della teoria, quali furono lasciate da Ricardo, rimangono intatte; che molto fu aggiunto ad esse, molto fu costruito sopra esse, ma che da esse poco è stato tolto.

Quando Ricardo parlava davanti a un largo pubblico, faceva molto caso della sua vasta ed intima conoscenza dei fatti della vita, per « illustrare, verificare o dedurne le premesse dei suoi ragionamenti ». Ma nei suoi « Principii di Economia Politica » « le stesse questioni sono trattate con una singolare esclusione di tutto ciò che si riferisce al mondo pratico intorno a lui » (1).

Ed egli scriveva a Malthus nel maggio 1820 (lo stesso anno in cui quest'ultimo pubblicò i suoi « Principii di Economia Politica considerati rispetto alle loro applicazioni pratiche »): « Le nostre divergenze possono « sotto qualche riguardo, io credo, esser ascritte al fatto che voi consi- « derate il mio libro come più pratico di quello che io intendeva che « fosse. Il mio scopo era di delucidare dei principii, e per far questo ho « imaginato dei casi tipici, onde poter mostrare come quei principii « agiscono ».

Il suo libro non ha alcuna pretesa di essere sistematico. L'Autore fu indotto con difficoltà a pubblicarlo, e se pur pensò, nello scriverlo, di aver dei lettori, questi dovettero essere specialmente gli uomini di Stato o di affari che egli frequentava. Perciò, di proposito, egli omise molte cose che erano necessarie per completare logicamente i suoi ragionamenti, ma che considerava come ovvie. Inoltre, come disse a Malthus nell'ottobre seguente, egli era « un povero artefice del linguaggio ». Il suo modo di esporre è altrettanto confuso quanto è profondo il suo pensiero, egli usa parole in un senso artificiale, che non spiega e a cui non si tiene attaccato; e passa da un'ipotesi all'altra, senza avvertirne il lettore.

Per comprenderlo bene, bisogna adunque interpretarlo generosamente, più generosamente di quello che egli stesso interpretò Adamo Smith. Quando le sue parole sono ambigue, dobbiamo dar loro l'interpretazione che altri passi dei suoi scritti indicano che egli avrebbe desiderato dare ad esse. Se faremo ciò col desiderio di accertare il senso reale delle sue parole, le sue dottrine, benchè non complete, vanno esenti da molti degli errori che comunemente vi si attribuiscono.

Così, per esempio, egli considera (*Principii*, Cap. I, § 1) che l'utilità è « assolutamente essenziale » al valore (normale), benchè non ne sia la misura; mentre il valore delle cose « che esistono in una quantità molto « limitata..... varia colle ricchezze e con le tendenze di coloro che desi- « derano possederle ». E altrove (*ivi*, Cap. IV) egli insiste sul modo in

(1) Vedi un bellissimo articolo sull'*Uso dei fatti in Ricardo*, nel primo volume del *Quarterly Journal of Economics*, edito da Dunbar.

Digitized by Google

cui le fluttuazioni dei prezzi nei mercati sono determinate dalla quantità di prodotti pronti per la vendita, da una parte, e « dai bisogni e dai desideri del genere umano » dall'altra.

Altrove, in una discussione profonda ma molto incompleta delle differenze fra « Valore e Ricchezza », pare che cerchi a tastoni la sua via verso la distinzione fra utilità marginale e totale. Perchè con la parola « Ricchezza » egli intende l'utilità totale, e sembra sempre sul punto di affermare che il valore corrisponde all'aumento di ricchezza che risulta da quella quantità di prodotto che pel compratore equilibra esattamente la pena di comprare; e che quando l'offerta si restringe, sia temporaneamente come conseguenza di un caso passeggero, sia permanentemente, come conseguenza di un aumento nel costo di produzione, vi è un aumento nell'incremento marginale della ricchezza, incremento che è misurato dal valore, mentre contemporaneamente vi è una diminuzione nella ricchezza complessiva, nell'utilità totale, che deriva da quel bene. Durante tutta la discussione, egli tenta sempre di dire, benchè (essendo ignaro del linguaggio terso del calcolo differenziale) non sia riuscito ad afferrare i termini adatti per esprimersi propriamente, che l'utilità marginale si eleva e l'utilità totale si abbassa ad ogni restringimento dell'offerta.

Ma, mentre Ricardo non credeva di avere molte cose importanti da dire sull'utilità, stimava che fosse imperfettamente compresa la connessione fra costo di produzione e valore: e che le vedute erronee sopra questo soggetto potevano sviare il paese nei problemi pratici di tassazione e di finanza; e perciò si occupò specialmente di questo soggetto. Ma anche qui fu incompleto.

Perchè, sebbene conoscesse che i prodotti si dividono in tre classi, secondochè obbediscono alla legge della produttività decrescente, costante o crescente, pure pensò bene di non tener conto di questa distinzione nella teoria del valore applicabile a ogni specie di prodotti. Un prodotto scelto a caso poteva darsi che obbedisse tanto all'una che all'altra delle due leggi della produttività decrescente o crescente; e, perciò, egli si credette giustificato nel presupporre provvisoriamente che i prodotti obbedissero tutti alla legge della produttività costante. In questo forse era giustificato; ma ebbe torto di non affermare esplicitamente quello che faceva.

Egli stabilì nella prima Sezione del suo primo Capitolo che nei primi stadii della società « dove non esiste quasi l'uso di capitale, e dove il lavoro di qualunque uomo ha quasi lo stesso prezzo di quello di un altro uomo qualunque, generalmente parlando, è vero che « il valore di un bene, o la quantità di un bene per la quale quel lavoro sarà scambiato, dipende dalla quantità relativa di lavoro che è necessaria per la produzione di esso ». Cioè, se due cose sono fatte l'una dal lavoro di dodici e l'altra dal lavoro di quattro uomini durante un anno, tutti gli uomini essendo della stessa capacità, il valore normale della prima sarà tre volte quello della seconda cosa. Perchè se, in un caso, bisogna aggiungere dieci per cento, come profitto sul capitale investito, anche

Digitized by Google

nell'altro caso bisognerà aggiungere dieci per cento. [Se w è la paga di un operaio di questa classe durante un anno, i costi di produzione saranno $4w \cdot \frac{110}{100}$, e $12w \cdot \frac{110}{100}$: e il rapporto di questi due prodotti sarà 4 : 12, o 1 : 3].

Ma egli continuò, mostrando che questi presupposti non si possono fare negli stadii ulteriori di civiltà, e che la relazione del valore al costo di produzione è più complessa di quella dalla quale era partito: perciò, nella Sezione II, egli fece l'osservazione che « il lavoro di qualità differente è pagato in modo differente ». Se la paga di un gioielliere è il doppio di quella di un manovale, un'ora di lavoro dell'uno deve contare per due ore di lavoro dell'altro.

Se vi fosse una variazione nei loro salari relativi, vi sarebbe naturalmente una variazione corrispondente nei valori relativi delle cose fatte da essi. Ma invece di analizzare, come fanno gli economisti della presente generazione, le cause che fanno variare (per esempio) i salari dei gioiellieri da una generazione all'altra, rispetto a quelle dei manovali, egli si accontentò di affermare che tali variazioni non possono essere grandi.

Poi, nella Sezione III, egli sostenne che, nel valutare il costo di produzione di un bene, bisogna tener conto non solo del lavoro applicato immediatamente ad esso, ma anche di quello speso per gli istrumenti, utensili e fabbricati coi quali tale lavoro è facilitato: e qui l'elemento del tempo, che egli aveva da principio accuratamente scartato, dovette venire necessariamente introdotto.

Perciò, nella Sezione IV, egli discute più completamente le differenti influenze esercitate sul valore di « una serie di beni » (egli usa questo metodo semplice qualche volta per sfuggire alle difficoltà delle distinzioni fra primo costo e costo totale): e specialmente tiene conto dei differenti effetti dell'applicazione del capitale circolante, che è consumato in una sola volta, e del capitale fisso; e inoltre del tempo pel quale il lavoro deve essere investito per costruire le macchine per la produzione dei beni. Se quel tempo è lungo, questi avranno un costo maggiore di produzione e saranno « più cari, per compensare il maggior tempo che ci volle prima che fossero pronti per la vendita ».

E finalmente, nella Sezione V, egli riassume l'influenza che le differenti durate di investimento, sia dirette che indirette, avranno sui valori relativi: deducendo correttamente che, se tutti i salari si alzano o si abbassano contemporaneamente, la variazione non avrà alcun effetto permanente sui valori relativi dei differenti beni. Ma egli dice che se il saggio dei profitti si abbassa, farà diminuire il valore relativo di quei beni la cui produzione richiede che il capitale sia investito per un tempo lungo prima che essi possano essere offerti in vendita. Perchè, se in un caso l'investimento medio è per un anno e richiede che si aggiunga ai salari il dieci per cento per i profitti; e se in un altro esso è per due anni

Digitized by Google

e richiede un'aggiunta del venti per cento; allora un ribasso nei profitti di un quinto, ridurrà l'aggiunta nell'ultimo caso da 20 a 16 e nel primo da 10 a 8. (Se il loro costo diretto di lavoro è eguale, la ragione dei loro valori prima della variazione sarà $\frac{120}{110}$, ossia 1.091; e, dopo la la variazione, sarà $\frac{114}{108}$, ossia 1.074; una diminuzione di quasi il due per cento). Il suo ragionamento è, come egli stesso dice, solo provvisorio; nei successivi capitoli egli tiene conto di altre cause di differenze oltre quella della varia durata di investimento, per valutare i profitti nelle varie industrie. Ma sembra difficile immaginare un modo migliore per mettere in rilievo il fatto che il Tempo o l'Attesa è precisamente, quanto il Lavoro, un elemento del costo di produzione, di quello adottato da Ricardo con questa discussione nel primo capitolo. Sfortunatamente egli si compiaceva di frasi brevi, e pensava che i suoi lettori dovessero sempre da sè supplire alle spiegazioni delle quali egli dava soltanto un cenno.

Una volta infatti, in una nota alla fine della sesta Sezione del suo primo Capitolo, egli dice: « Il sig. Malthus crede che faccia parte della « mia dottrina che il costo e il valore di un bene siano la stessa cosa: « lo sarebbe, se egli intende per costo « il costo di produzione », inclusi « i profitti. Nel passo suddetto egli non intende ciò, e, perciò, non mi « ha ben capito ». — Eppure Rodbertus e Carlo Marx invocano l'autorità di Ricardo, quando affermano che il valore naturale delle cose dipende solamente dal lavoro speso per esse; e anche quegli economisti tedeschi che combattono strenuamente le conclusioni di questi scrittori, ammettono spesso che essi interpretarono rettamente Ricardo, e che le loro conclusioni derivano logicamente dalle sue.

Questi e altri simili fatti mostrano che la reticenza di Ricardo fu un errore di giudizio. Sarebbe stato meglio che egli avesse di tanto in tanto ripetuto che i valori di due beni devono essere considerati in un lungo periodo come proporzionati alla quantità di lavoro richiesto per produrli, soltanto a condizione che le altre cose siano pari: cioè a dire che il lavoro impiegato nei due casi sia ugualmente abile, e, perciò, egualmente ben pagato; che esso sia aiutato da quantità proporzionali di capitale, tenendo conto del periodo di investimento, e che i saggi dei profitti siano eguali.

Egli non stabilisce chiaramente, e, in qualche caso, forse non capiva bene e chiaramente come, nel problema del valore normale, i varii elementi si governano l'un l'altro *mutuamente* e non *successivamente* in una lunga catena di causalità. E fu quasi più colpevole di ogni altro della cattiva abitudine di sforzarsi a esprimere dottrine economiche assai vaste in brevi sentenze (1).

(1) Il prof. Ashley, in una suggestiva critica di questa Nota, considerata come un tentativo di « Riabilitazione di Ricardo » (*Economic Journal*, vol. I), insiste nel dire che è comune opinione che Ricardo di solito pensasse effettivamente che le mere quantità di lavoro costituiscono il costo di produzione e governano il valore,

Digitized by Google

278. — Pochi scrittori dei tempi moderni si sono tanto avvicinati alla brillante originalità di Ricardo, come Jevons. Ma ci sembra che egli abbia giudicato severamente Ricardo e Mill, e che abbia attribuito loro delle dottrine più anguste e meno scientifiche di quelle che essi veramente ebbero. E il suo desiderio di mettere in rilievo un aspetto del valore al quale essi avevano dato un rilievo insufficiente, ci spiega probabilmente in parte la ragione per la quale egli scrive: « Ripetute meditazioni e ricerche « mi hanno condotto all'opinione alquanto nuova che *il valore dipenda « interamente dall'utilità* » (cfr. *Bibl. dell'Econ.*, serie III, vol. II, p. 179). Questa affermazione ci sembra non meno unilaterale e frammentaria, e molto più capace di condurre in errore, di quella nella quale era spesso incorso Ricardo con poco pensata brevità, circa la dipendenza del valore dal costo di produzione, ma che egli considerava solo come parte di una dottrina più larga, il resto della quale egli aveva tentato di spiegare.

Jevons continua: « Dobbiamo solo tracciare accuratamente le leggi « naturali di variazione dell'utilità, in quanto sono dipendenti dalla quan- « tità del bene che noi possediamo, per giungere a una teoria soddisfa- « cente dello scambio, della quale le leggi ordinarie della domanda e « dell'offerta sono una conseguenza necessaria... Spesso il lavoro determina « il valore, ma soltanto in una maniera indiretta, col variare del grado « di utilità del bene per mezzo di un aumento o di una limitazione del- « l'offerta ». Come ora vedremo, l'ultima di queste due affermazioni era stata fatta prima, quasi nella stessa forma, vaga e non accurata, da Ricardo e da Mill; ma essi non avrebbero accettato la prima affermazione. Perchè, mentre essi stimavano essere le leggi naturali di variazione dell'utilità troppo ovvie per richiedere spiegazioni dettagliate, e mentre ammettevano che il costo di produzione non potesse avere effetto sul valore di scambio se non ne potesse avere anche sulla quantità che i produttori offrono in vendita: le loro dottrine implicitamente ammettevano che quello che è vero dell'offerta, è vero, *mutatis mutandis*, della domanda, e che l'uti-

---

solo con « leggere modificazioni »; e che questa interpretazione di lui è la più corrente col complesso dei suoi scritti. Non neghiamo che questa interpretazione è stata accettata da molti scrittori d'ingegno; altrimenti vi sarebbe stato poco bisogno di riabilitare, cioè a dire, rivestire un po' meglio le sue troppo nude dottrine. Ma la questione, se si debba supporre che Ricardo non abbia voluto dare alcun peso al primo capitolo del suo libro, soltanto perchè non ha ripetuto costantemente la clausola d'interpretazione contenuta in esso, è una questione che ogni lettore deve risolvere per conto proprio, secondo il suo temperamento, perchè essa non può venir risolta con ragionamenti. Qui affermiamo, non che le sue dottrine contengano una teoria completa del valore: ma soltanto che esse, fino dove arrivavano, erano in complesso vere; Rodbertus e Marx interpretarono la dottrina di Ricardo come se significasse che l'interesse non entra in quel costo di produzione che regola (o ha parte nel regolare) il valore; e, relativamente a questo, pare che il prof. Ashley ammetta quanto affermiamo qui, quando (pag. 480) dice esser fuori quistione che Ricardo « considerava il pagamento dell'interesse, cioè a dire, di qualche cosa di più che « la mera restituzione del capitale, come una cosa naturale ».

Digitized by Google

lità di un bene non potesse avere alcun effetto sul suo valore di scambio, se non ne potesse anche avere sulla quantità che i compratori avessero tolto dal mercato. Volgiamoci ora a considerare la catena di causalità nella quale è formulata la posizione centrale di Jevons nella sua seconda edizione, e paragoniamola colla posizione assunta da Ricardo e da Mill. Egli dice (*Ibid.*, p. 225):

« Il costo di produzione determina l'offerta.

L'offerta determina il grado finale di utilità.

Il grado finale di utilità determina il valore ».

Ora se questa serie di causalità esiste realmente, non vi sarebbe gran male nell'omettere gli stadii intermedi e nel dire che il costo di produzione determina il valore. Perchè se A è la causa di B, che è la causa di C, che, a sua volta, è la causa di D; A è la causa di D. Ma nel fatto non esiste tale serie.

Si potrebbe fare un'obbiezione preliminare all'ambiguità dei termini « costo di produzione » e « offerta », che Jevons avrebbe dovuto evitare coll'aiuto di quell'apparato tecnico di frasi semi-matematiche che egli, ma non Ricardo, aveva a sua disposizione.

Una obbiezione ancor più grave sta contro la terza affermazione. Perchè il prezzo che i vari compratori in un mercato sono pronti a pagare per una merce è determinato, non solamente dai gradi finali della utilità che detta merce presenta per essi, ma da questi gradi, unitamente alle quantità di potenza d'acquisto che ognuno di essi ha a sua disposizione. Il valore di scambio di una merce è lo stesso in tutto il mercato; ma i gradi finali di utilità ai quali esso corrisponde non sono eguali in due posti qualunque. Jevons credeva di essere più vicino al fondamento del valore di scambio, quando, nel render conto delle cause che lo determinano, sostituì la frase « grado finale di utilità » all'altra « il prezzo ultimo che i consumatori sono disposti a pagare », frase che nel presente trattato è condensata nella seguente « prezzo marginale della domanda ». Quando, per esempio, egli descrive (edizione seconda, p. 105) lo stabilirsi dello scambio fra « un ente commerciante che possiede soltanto grano, ed un altro che possiede soltanto carne », forma un diagramma che rappresenta « una persona » che guadagna un' « utilità » misurata su una linea, e che perde un' « utilità », misurata su un' altra linea. Ma questo non è quello che realmente accade: un ente commerciante non è una « persona »; esso consegna merci che rappresentano un'eguale potenza d'acquisto per tutti i suoi membri, ma delle utilità molto differenti. È vero che Jevons stesso conosceva questo e che la sua argomentazione si può rendere coerente coi fatti della vita mediante una serie di interpretazioni, le quali, in sostanza, sostituiscano « il prezzo di domanda » e « il prezzo di offerta » alla « utilità », e alla « disutilità ». Ma quando la sua argomentazione è corretta in questo senso, perde molto della sua forza aggressiva contro le più vecchie dottrine, e se invece ambedue devono severamente contenersi entro i limiti di una interpretazione strettamente letterale, allora il più antico metodo di

Digitized by Google

parlare, benchè non perfettamente accurato, pare più vicino al vero di quello che Jevons e alcuni dei suoi seguaci tentarono di sostituire.

Ma la maggior obbiezione all'esposizione formale della dottrina centrale di Jevons, è che essa non rappresenta il prezzo della domanda e dell'offerta e la quantità prodotta come quantità che si determinano mutuamente (sotto certe altre condizioni), ma bensì come si determinassero l'una dopo l'altra. È come se quando tre palle A, B e C giacciono l'una appoggiata all'altra in un recipiente, invece di dire che la posizione delle tre palle è determinata mutuamente l'una dall'altra sotto l'azione della gravità, egli avesse detto che A determina B, e B determina C. Altri potrebbe con egual giustezza dire che C determina B e B determina A. E in replica a Jevons si potrebbe fare una catena un po' meno vera della sua, invertendo l'ordine e dicendo:

« L'utilità determina la quantità che deve essere offerta ».

La quantità che deve esser offerta determina il costo di produzione.

Il costo di produzione determina il valore, poichè esso determina il prezzo d'offerta necessario perchè i produttori continuino il loro lavoro.

Volgiamoci ora alla dottrina di Ricardo, la quale, benchè non sistematica e aperta a molte obbiezioni, sembra essere più filosofica nei principii e più vicina ai fatti reali della vita. Egli dice nella lettera a Malthus già citata: « Il signor Say non ha una nozione esatta di ciò che s'intende per valore, quando afferma che un bene ha valore in proporzione alla sua utilità. Ciò sarebbe vero se i compratori soltanto regolassero il valore dei beni; allora infatti noi potremmo aspettarci di vedere che tutti sarebbero disposti a dare per le cose un prezzo in proporzione al conto che ne fanno; ma a me sembra che i compratori non hanno proprio niente che fare nel regolare i prezzi: tutto è determinato dalla concorrenza dei venditori, e malgrado che i compratori potrebbero benissimo esser disposti a dare di più per il ferro che per l'oro, non lo possono, perchè l'offerta deve essere regolata dal costo di produzione..... Voi dite che la domanda e l'offerta regolano il valore (*sic*); a me sembra che, così dicendo, non si dice nulla, per la ragione che ho dato al principio di questa lettera; è l'offerta che regola il valore, e l'offerta stessa è controllata dal costo comparato di produzione. Costo di produzione, in danaro, significa il valore del lavoro e dei profitti » (V. pp. 173-6 della eccellente edizione di queste lettere fatta dal dott. Bonar). E poi nella sua lettera successiva: « Io non nego l'influenza della domanda, sia sul prezzo del grano sia sul prezzo di qualunque altra merce; ma l'offerta segue da vicino, e presto arriva a poter regolare il prezzo con le sue proprie mani, e in ciò è determinata dal costo di produzione ».

Veramente queste lettere non erano state pubblicate quando Jevons scrisse, ma vi sono delle affermazioni simili nei « *Principii* » di Ricardo. Anche Mill, nel discutere il valore delle monete (Libro III, cap. IX, § 3), parla della « legge della domanda e dell'offerta che si riconosce essere applicabile a tutti i beni, e che, nel caso del denaro come di molte

Digitized by Google

altre cose, è controllata, ma non messa da parte, dalla legge del costo di produzione, poichè il costo di produzione non avrebbe alcun effetto sul valore, se non ne potesse avere sull'offerta ». E altrove, riassumendo la sua teoria del valore (Libro III, cap. XVI, § 1), egli dice: « Da questo appare che la domanda e l'offerta governano sempre le fluttuazioni dei prezzi, e i valori permanenti di tutte quelle cose l'offerta delle quali è determinata da condizioni diverse dalla libera concorrenza; ma che, sotto il regime di libera concorrenza, le merci, in complesso, si scambiano in proporzioni tali e si vendono a prezzi tali, da presentare vantaggi uguali a tutte le classi di produttori; fatto che può verificarsi solo quando le merci si permutano in ragione dei loro costi rispettivi di produzione ». E, nella pagina seguente, parlando dei beni che hanno un costo di produzione complesso, egli dice: « Poichè il costo di produzione qui ci fa difetto, dobbiamo ricorrere a una legge del valore anteriore al costo di produzione e più fondamentale, alla legge della domanda e dell'offerta ».

Jevons, riferendosi a quest'ultimo passo, parla « dell'illusione contenuta nell'idea di Mill, che egli ritorni *a una legge anteriore del valore*, la legge della domanda e dell'offerta, mentre il fatto è che coll'introdurre il principio del costo di produzione, egli non ha mai abbandonato la legge dell'offerta e della domanda. Il costo di produzione è soltanto una circostanza che governa l'offerta, e così indirettamente influisce sui valori ».

Questa critica contiene una verità importante; benchè la maniera di esprimersi dell'ultima parte offra l'adito a delle obiezioni. Se fosse stata fatta al tempo di Mill, egli l'avrebbe probabilmente accettata, e avrebbe ritirata la parola « anteriore », come non corrispondente a ciò che egli voleva veramente dire. Il « principio del costo di produzione » e il principio dell' « utilità finale » sono, senza dubbio, parti componenti della legge generale regolatrice della domanda e dell'offerta; ognuna di esse può essere paragonata a una lama di un paio di forbici. Quando si tiene ferma una lama, e si taglia, muovendo l'altra, possiamo dire, con una brevità non precisa, che il taglio è fatto dalla seconda lama; ma questa affermazione non deve essere detta in modo formale, nè essere difesa di proposito (1).

Forse l'antagonismo di Jevons verso Ricardo e Mill sarebbe stato minore, se egli stesso non avesse presa l'abitudine di parlare di relazioni, che nella realtà esistono solo fra il prezzo della domanda ed il valore, come se invece esistessero fra l'utilità e il valore, e se avesse messo in rilievo, come Cournot aveva fatto, e come era lecito sperare che l'uso delle forme matematiche gli avrebbe fatto fare, quella simmetria fondamentale delle relazioni generali che esistono fra la domanda e l'offerta e il valore, che coesiste con le differenze notevoli nei dettagli di quelle relazioni. Non dobbiamo però dimenticare che, nel tempo in cui scrisse,

(1) Vedi V, III, 208.

Digitized by Google

il punto di vista della domanda nella teoria del valore era stato molto negletto; e che, perciò, egli rese dei servizi eccellenti, richiamando l'attenzione su di esso e facendone lo sviluppo. Vi sono pochi pensatori ai quali dobbiamo tanta riconoscenza e per tanti motivi come a Jevons, ma non per questo dobbiamo accettare alla leggera le sue critiche verso i suoi grandi predecessori (1).

Ho preferito confutare l'attacco di Jevons, perchè, almeno in Inghilterra, esso attira maggiore attenzione che non tutti gli altri. Ma simili attacchi alla teoria di Ricardo sul valore erano stati fatti da molti altri scrittori. Fra questi può essere specialmente menzionato il sig. Macleod, i cui scritti prima del 1870 contengono già molto, sia per la forma che per la sostanza, delle recenti critiche sulle dottrine classiche del valore in relazione al costo, mosse dai professori Walras e Carl Menger, che furono contemporanei di Jevons, e dai professori von Böhm-Bawerk e Wieser, che vennero dopo.

La trascuranza di Ricardo rispetto all'elemento del Tempo è stata imitata dai suoi critici, ed è perciò divenuta sorgente di un doppio malinteso. Anche essi tentano di confutare dottrine riguardanti le ultime tendenze, le cause delle cause, *causae causantes*, delle relazioni fra costo di produzione e valore, con ragionamenti fondati sulle cause di variazioni temporanee del valore e delle sue fluttuazioni per brevi periodi. Senza dubbio, quasi tutto quello che essi dicono, quando esprimono la loro opinione, è vero nel senso in cui essi l'intendono, qualche cosa è nuovo e molto è migliorato nella forma. Ma non sembra che essi abbiano fatto alcun progresso a sostegno della loro pretesa di aver trovato una nuova dottrina del valore, in aperto contrasto colle vecchie e che sia necessaria una notevole demolizione, e non semplicemente uno sviluppo o una estensione, della vecchia dottrina.

---

(1) Vedi un nostro articolo sulla *Teoria di Jevons* nell'*Academy* del 1° aprile 1872.

Digitized by Google

LIBRO SESTO

IL VALORE, O LA DISTRIBUZIONE E LO SCAMBIO

CAPITOLO I.

Esame preliminare della distribuzione e dello scambio.

SOMMARIO. — 279. L'indirizzo generale di questo libro. — 280. I fisiocrati supponevano, in conformità con le speciali circostanze della loro epoca e del loro paese, che i salari stanno al livello più basso possibile e che lo stesso all'incirca può dirsi dell'interesse del capitale. Queste ipotesi assolute furono in parte scartate da Adamo Smith e da Malthus. — 281-285. Serie di illustrazioni esemplificative della influenza della domanda sulla distribuzione, tratte da una società in cui non esista il problema delle relazioni fra capitale e lavoro. — 285-286. L'influenza del principio di sostituzione nella distribuzione. Il prodotto netto di un genere particolare di lavoro; e del capitale. — 287. La domanda di capitale in generale. — 288. Gli usi marginali non governano il valore; ma invece, unitamente al valore, sono governati dalle condizioni generali della domanda e dell'offerta. — 289. Ulteriore studio sul reddito, o dividendo nazionale.

279. — L'indirizzo generale di questo libro. — La nota fondamentale di questo Libro sta nel fatto che gli esseri umani non sono tratti al lavoro con gli stessi principii che una macchina, un cavallo o uno schiavo. Se fosse così, vi sarebbe poca differenza tra il lato della distribuzione e quello dello scambio nella teoria del valore: perchè ogni agente della produzione raccoglierebbe un reddito adeguato a coprire le sue spese di produzione, di deterioramento ecc., naturalmente sempre dopo aver tenuto conto delle perdite eventuali sostenute nell'adattare l'offerta alla domanda. Ma, così come stanno le cose, il nostro potere sempre crescente sulla natura fa sì che essa ci debba cedere una parte sempre più importante nelle cose necessarie; e questa parte non è assorbita da un aumento illimitato della popolazione. Rimangono pertanto le questioni: Quali sono le cause generali che regolano la distribuzione di questa massa fra la popolazione? Quale parte giocano le necessità convenzionali, cioè a dire il tenor medio della agiatezza? E quale l'influenza che i metodi di consumo e di vita generalmente esercitano sulla capacità e l'abilità di una persona; quale quella esercitata dai bisogni e dalla attività, cioè a dire dal tenor medio di vita? Quale ufficio compie l'azione polilaterale del principio di sostituzione, e la lotta per la sopravvivenza fra i lavoratori materiali

Digitized by Google

e quelli del pensiero di classi e gradi differenti? Quale il potere che l'uso del capitale dà a coloro che lo possiedono? Quale parte di questa corrente generale è rivolta a rimunerare coloro che lavorano (compresa qui l'assunzione di imprese rischiose) e « aspettano », in opposizione a quelli che lavorano e consumano subito il frutto dei loro sforzi? Tentiamo qui di dare una risposta generale a queste e a simili domande.

Cominceremo l'esame preliminare del soggetto, notando che gli scrittori inglesi e francesi, un secolo fa, rappresentavano il valore come regolato quasi interamente dal costo di produzione, mentre la domanda occupava un posto secondario. Osserveremo poi quanto sarebbero vicino alla verità questi risultati in uno stato stazionario: e quali correzioni devono essere introdotte per mettere questi risultati in armonia colle condizioni attuali della vita e del lavoro (1). Vedremo che, quantunque i metodi dell'impresa capitalistica modifichino grandemente il carattere dell'industria moderna e la distribuzione delle ricchezze, pure molti dei più notevoli tratti del problema moderno si ritroverebbero in un mondo, in cui ognuno possedesse gli istrumenti, il materiale greggio, ecc., purchè, però, ogni classe di lavoro richiedesse un'abilità specializzata. Questo ci condurrà a uno studio più accurato del « prodotto netto » che deve essere attribuito al lavoro di ogni uomo, quando sono necessari differenti specie di lavoro per aiutarsi l'un l'altra nella produzione di un bene (2).

Dopo avere così considerato in modo provvisorio nel Capitolo I la domanda di lavoro, passeremo nel Capitolo II a considerare l'offerta del lavoro. Faremo uno studio preliminare sul modo con cui l'allevamento e l'educazione di qualsiasi classe di lavoro influisce sull'offerta di esso; del modo con cui la grandezza dell'offerta influisce sulla domanda che altri fanno per questa specie di lavoro; e finalmente del modo in cui sono fissate le linee generali di distribuzione dell'entrata nazionale fra il lavoro e i possessori del capitale e della terra. In questo rapido esame tralascieremo molti dettagli; e lo scopo del resto del Libro sarà appunto quello di aggiungere alcuni di questi dettagli; altri, invece, formeranno l'oggetto di un prossimo Volume.

280. — I Fisiocrati supponevano, in conformità con le speciali circostanze della loro epoca e del loro paese, che i salari stanno al livello più basso possibile e che lo stesso all'incirca può dirsi dell'interesse del capitale. Queste ipotesi assolute furono in parte scartate da Adamo Smith e da Malthus. — L'enumerazione più semplice delle cause che determinano la distribuzione del reddito nazionale, è quella data dagli economisti francesi che precedettero Adamo Smith; ed è basata sulle condizioni particolari della Francia nella seconda metà dell'ultimo secolo. Le imposte e le altre esazioni prelevate sui contadini francesi erano allora limitate soltanto dalla loro capacità di pagare; e la maggior parte delle classi lavoratrici erano

(1) Qui seguiamo le linee del Libro V, v, 214-15.
(2) Qui seguiamo le linee del Libro V, vi, 221-22.

Digitized by Google

prossime a morire di fame. Perciò gli Economisti o Fisiocrati, come si chiamavano, affermavano per amor di semplicità, che vi era una legge naturale della popolazione, secondo la quale i salari erano sempre tenuti al limite della inedia (1).

Essi non presupponevano che ciò fosse vero di tutta la popolazione dei lavoratori, ma le eccezioni erano così poche, che credevano che l'impressione generale data dalla loro affermazione fosse vera: a un di presso come è corretto cominciare una descrizione della forma della terra col dire che è uno sferoide schiacciato, quantunque alcune poche montagne si innalzino per la millesima parte del suo raggio sul livello generale.

Inoltre, essi conoscevano che il saggio dell'interesse in Europa era diminuito durante i secoli precedenti, in conseguenza del fatto che « l'economia aveva in generale preso il sopravvento sul lusso ». Ma erano molto colpiti dalla sensibilità del capitale, e dalla rapidità con cui sfuggiva all'oppressione dell'agente delle imposte, sottraendosi alle sue unghie; e perciò concludevano che non si andava di molto errati nel ritenere che, se i suoi profitti si fossero ridotti ancora al disotto di quello che erano allora, il capitale sarebbe stato consumato rapidamente o avrebbe emigrato. Perciò essi affermavano, sempre per amor di semplicità, che vi fosse qualcosa come un saggio naturale o necessario del profitto, corrispondente in una certa misura al saggio naturale dei salari; che se il saggio corrente eccedeva questo livello necessario, il capitale sarebbe cresciuto rapidamente, finchè avrebbe sforzato il saggio del profitto a ridiscendere a quel livello; e che se il saggio corrente fosse al disotto di quel livello, il capitale si contrarrebbe rapidamente e il saggio sarebbe forzato di risalire. Essi pensavano che, essendo i salari e i profitti così fissati da leggi naturali, il valore naturale di ogni cosa fosse governato semplicemente dalla somma dei salari e dei profitti che era richiesta per rimunerare i produttori (2).

---

(1) Così Turgot, che da questo lato può essere annoverato fra i Fisiocrati, dice (*Formazione e Distribuzione delle Ricchezze*, *Bibl. dell'Econ.*, serie I, vol. I, § VI): « In ogni specie di occupazione deve accadere, e, infatti, è accaduto, che i salari dell'artigiano sono limitati a quello che gli è necessario per procurargli da vivere... Egli non guadagna più di ciò che gli basta per vivere (*Il ne gagne que sa vie*) ». Tuttavia quando Hume scriveva rilevando che questa affermazione doveva condurre alla conclusione che un'imposta sui salari dovesse far aumentare i salari, e che questo non poteva andare d'accordo col fatto osservato, che spesso i salari sono bassi quando le imposte sono alte, e *viceversa*, Turgot replicò (marzo 1767) che la sua legge ferrea non aveva efficacia piena che in lunghi periodi di tempo, non in quelli brevi. Vedi « *Turgot* » del Say, ediz. inglese, pag. 53 e seg.

(2) Da queste premesse i Fisiocrati deducevano logicamente la conclusione che il solo prodotto netto del paese sul quale si potessero mettere imposte fosse la rendita della terra; che quando si prelevano imposte sul capitale o sul lavoro, questi si contraggono finchè il loro prezzo netto risale al suo livello naturale. I proprietari di terre, essi ragionavano, devono pagare un prezzo lordo che eccede il prezzo netto di tutte insieme le imposte, con tutte le spese necessarie per raccoglierle, e un equivalente per tutti gli ostacoli che l'agente delle imposte mette al libero corso dell'industria; da qui deriva che i proprietari, considerati in un lungo periodo di tempo,

Digitized by Google

Adamo Smith elaborò più pienamente questa conclusione che non i Fisiocrati; ma spettò a Ricardo di render chiaro che il lavoro e il capitale richiesti per la produzione devono esser valutati al margine di questa, in modo da evitare l'elemento della rendita. Adamo Smith però vide anche che il lavoro e il capitale non erano in Inghilterra, come in Francia, al limite estremo della fame. In Inghilterra i salari di una gran parte delle classi lavoratrici erano sufficienti perchè esse potessero avere molto di più dello stretto necessario per l'esistenza, e il capitale aveva ivi un campo troppo ricco e sicuro di impiego, per dover perire o emigrare. Perciò, quando egli pesa con cura le sue parole, l'uso che fa dei termini « il saggio naturale dei salari », e « il saggio naturale del profitto », non ha quella rigidezza e quella crudezza di definizione che aveva sulle labbra dei Fisiocrati; ed anzi egli si spinge fin quasi a spiegare come questi saggi sono determinati dalle condizioni sempre fluttuanti della domanda e dell'offerta. Egli anche insiste sul fatto che il compensare liberalmente il lavoro « aumenta l'operosità del popolo ordinario »; che « un cibo sostanzioso « aumenta la forza fisica del lavoratore; e che la dolce speranza di miglio- « rare la propria condizione e di finire forse i suoi giorni nell'agio e « nell'abbondanza, lo eccita a impiegare tutte le sue energie. Dove i salari « sono alti, troveremo sempre il lavoratore più attivo, più diligente e « svelto, che non dove essi sono bassi; in Inghilterra per esempio, più « che in Iscozia, nelle vicinanze delle grandi città, più che nelle remote « campagne » (1).

Eppure qualche volta egli ricade nelle antiche espressioni e fa supporre al lettore disattento che creda che il livello medio dei salari sia da una *legge ferrea* fissato al puro necessario per vivere.

Anche Malthus, nel suo bellissimo studio sul corso dei salari in Inghilterra dal tredicesimo al diciottesimo secolo, mostra che il loro livello medio oscillò da secolo a secolo, cadendo qualche volta a circa mezzo *peck* di grano al giorno, e salendo qualche volta a un *peck* e mezzo o anche, nel quindicesimo secolo, a due *peck*: altezza che essi non oltrepassarono mai, eccetto ai nostri giorni. Ma benchè egli osservi che « un modo infe- « riore di vivere può essere tanto una causa come una conseguenza della « povertà », pure lo fa derivare quasi esclusivamente come conseguenza dell'aumento del numero dei lavoratori; e non si rende conto dell'importanza che gli economisti delle nostre generazioni danno all'influenza che le abitudini della vita esercitano sulla capacità, e, perciò, sulla potenzialità di guadagnare del lavoratore (2).

---

perderebbero meno, se, come proprietari della sola vera rendita che esista, si assumessero direttamente l'impresa di pagare qualsiasi imposta fosse richiesta dal Re; specialmente se il Re consentisse a « laisser faire, laisser aller »; cioè, a lasciare che ognuno faccia ciò che gli piace, e che porti il suo lavoro, o mandi le sue merci sul mercato che preferisce.

(1) *Ricchezza delle Nazioni*, libro I, cap. VIII (*Bibl. dell'Econ.*, serie I, vol. II).

(2) *Principii di Economia politica* (nella *Bibl. dell'Econ.*, serie I, vol V).

Digitized by Google

Il linguaggio di Ricardo è anche meno cauto di quello di Adamo Smith e di Malthus. È vero che egli dice chiaramente (1): « Non si deve credere « che il prezzo naturale del lavoro valutato in commestibili e negli oggetti « necessari sia assolutamente fisso e costante..... Esso dipende essen- « zialmente dalle abitudini e dai costumi della popolazione ». Ma, detto questo una volta, non prende cura di ripeterlo costantemente; e molti dei suoi lettori dimenticano che egli lo sottintende. Nei suoi ragionamenti adopera spesso un modo di parlare simile a quello di Turgot e dei Fisiocrati (2), e sembra ammettere che la tendenza della popolazione ad aumentare rapidamente appena i salari aumentano al disopra del puro necessario per vivere, sia la causa perchè i salari siano fissati da « una legge naturale » al livello di questo puro necessario. Questa legge è stata chiamata, specialmente in Germania, la legge di « ferro » o di « bronzo » di Ricardo: molti socialisti tedeschi credono che questa legge agisca adesso anche nel mondo occidentale; e che continuerà ad essere attiva, finchè il sistema sopra cui è organizzata la produzione rimarrà « capitalistico », o « individualista », e si appellano all'autorità di Ricardo (3).

Nel fatto, però, Ricardo non solo sapeva che il limite necessario o naturale non è fissato da alcuna *legge ferrea*, ma è determinato dalle condizioni locali e dai costumi di ogni tempo e di ogni luogo; ma sentiva inoltre acutamente l'importanza di un più alto « livello medio di vita », e faceva appello agli amici dell'umanità, perchè essi si sforzassero a incoraggiare e a sviluppare nelle classi lavoratrici la risoluzione di non lasciar cadere i propri salari fino al puro necessario per la vita (4).

La persistenza colla quale molti scrittori continuano ad attribuirgli la

---

(1) *Principii*, V (*Bibl. dell'Econ.*, serie I, vol. XI).

(2) Vedi sopra, IV, III, pag. 222.

(3) Alcuni economisti tedeschi, che non sono socialisti e non credono che esista tale legge, sostengono però che le dottrine di Ricardo e dei suoi seguaci dipendono dalla verità di questa legge; mentre altri (per esempio, ROSCHER, *Geschichte der Nationalökonomie in Deutschland*, p. 1022) protestano contro le errate interpretazioni socialistiche delle teorie di Ricardo.

(4) Sarà bene riportare le sue parole: « Gli amici dell'umanità non possono che « desiderare che in tutti i paesi le classi lavoratrici possano gustare le comodità e « i piaceri, e che i loro sforzi per procurarseli siano stimolati con tutti i mezzi « legali. Non vi può essere migliore garanzia contro una popolazione sovrabbondante. « In quei paesi, dove le classi lavoratrici hanno minori bisogni e si contentano dei « cibi più economici, il popolo è esposto alle maggiori vicissitudini e calamità. Da « queste, infatti, esse non sanno come sottrarsi; non possono cercar rifugio in una « condizione inferiore; sono già così in basso, che non possono cadere più in basso. « Se manca qualche oggetto principale della loro sussistenza, possono avvalersi solo « di pochi sostituti, e per essi la *scarsezza* è accompagnata da quasi tutti i mali « della carestia » (*Principii*, cap. V). È notevole che Mc Culloch, che è incolpato, e non a torto, di aver adottato le estreme massime di Ricardo e di averle applicate rigidamente, pure sceglie come titolo del quarto capitolo del suo trattato *Sui Salari*: « Svantaggi dei bassi salari, e della nutrizione abituale dei lavoratori coi cibi di più « basso prezzo. — Vantaggi degli alti salari ».

Digitized by Google

credenza nella « legge ferrea » si può spiegare solo come causata dal desiderio che egli aveva « di immaginare dei casi molto vivi », e colla sua abitudine di non ripetere un accenno, dopo averlo dato una volta e di omettere per amor di semplicità le condizioni e limitazioni necessarie per rendere i suoi risultati applicabili alla vita reale (1).

Mill non andò molto al di là dei suoi predecessori nella teoria dei salari, sebbene mettesse gran cura nel porre in rilievo distintamente l'elemento umano nell'economia politica. Egli tuttavia seguì Malthus nell'insistere su quelle lezioni di storia che mostrano come, se una caduta dei salari obbliga le classi lavoratrici ad abbassare il loro livello medio di vita « il « danno recato ad esse sarà permanente, e la loro condizione peggiorata « diventerà un nuovo minimo che tende a perpetuarsi, come l'altro e più « elevato minimo aveva fatto prima » (2).

Ma è soltanto nella nostra generazione che si è cominciato uno studio accurato degli effetti che gli alti salari hanno nell'aumentare, non solo l'abilità e la capacità di quelli che li ricevono, ma anche dei loro figli e nepoti. In questa materia la via fu segnata da Walker e da altri economisti americani; e l'applicazione del metodo comparativo di studio ai problemi industriali di differenti paesi del nuovo e del vecchio mondo attira sempre più l'attenzione sul fatto che il lavoro ben pagato è generalmente efficace e perciò non caro; un fatto che, sebbene più di alcun altro sia pieno di speranze per l'avvenire della razza umana, pure eserciterà una influenza che complicherà la teoria della distribuzione.

281. — Serie di illustrazioni esemplificative della influenza della domanda sulla distribuzione, tratte da una società in cui non esista il problema delle relazioni fra capitale e lavoro. — È oramai certo che il

(1) Questa abitudine di Ricardo è stata già discussa nella nota alla fine del passato capitolo. Il prof. BRENTANO, nel suo discorso inaugurale a Vienna, dà, come ragione per ritenere che gli economisti inglesi classici *credessero veramente alla legge ferrea*, il fatto che essi parlano spesso del minimo dei salari come dipendente dal prezzo del grano. Ma la parola « grano » è usata da essi nel senso in cui l'adoperò PETTY, quando (*Taxes and Contributions*, cap. XIV) parla della « *Husbandry of Corn* che noi supporremo comprenda tutte le cose necessarie alla vita, come appunto supponiamo che le comprenda la parola *pane* nel *Pater Noster* ». Certamente Ricardo aveva minori speranze per l'avvenire delle classi lavoratrici di quello che noi ora abbiamo. Anche l'operaio agricolo adesso può nutrire bene la sua famiglia e mettere qualche cosa da parte, mentre allora anche l'operaio industriale avrebbe dovuto adoperare, almeno in un'annata scarsa, tutto il suo salario per comprare un cibo buono e abbondante per la sua famiglia. Il prof. ASHLEY (nell'articolo citato sopra, p. 487), insiste sulla poca entità della speranza di Ricardo in paragone colla nostra: descrive in modo istruttivo la storia del passo citato nella nostra ultima nota, e mostra che anche Lassalle non dava alla sua *legge bronzea* una assoluta rigidità.

(2) Libro II, cap. XI, § 2 (*Bibl. dell'Econ.*, serie I, vol. XII). Egli aveva proprio finito di lamentare che Ricardo supponesse essere il tenor medio di vita invariabile, non essendosi evidentemente accorto di passi simili a quelli citati nella penultima nota. Tuttavia egli ben sapeva che il « saggio minimo dei salari » di Ricardo dipendeva dal tenor di vita prevalente e non aveva alcuna relazione col puro necessario per vivere.

Digitized by Google

problema della distribuzione è molto più difficile di quello che non pensassero i primi economisti, e che qualunque soluzione che abbia la pretesa di essere semplice, non può essere vera. Molti dei più antichi tentativi fatti per darvi una facile risposta, erano poi, nel fatto, risposte a questioni immaginarie che avrebbero potuto sorgere in altri mondi che il nostro, e nei quali le condizioni della vita fossero molto semplici. Il lavoro compiuto per rispondere a queste questioni non è andato sprecato, perchè un problema molto difficile si risolve meglio sminuzzandolo; allora ognuna di queste semplici questioni contiene una parte del grande e difficile problema che dobbiamo risolvere. Profittiamo di questa esperienza e avanziamoci progressivamente durante il resto di questi capitoli verso la conoscenza delle cause generali che regolano la domanda del lavoro e del capitale nella vita reale (1).

Cominciamo con lo studiare l'influenza della domanda sui guadagni del lavoro, ricavati da un mondo immaginario in cui ognuno possegga il capitale che lo aiuta nel suo lavoro; cosicchè in questo mondo non sorga il problema delle relazioni del capitale e del lavoro. Cioè a dire supponiamo che venga impiegato un piccolo capitale, ma che ciascuno possegga il capitale che adopra e che i doni della natura siano così abbondanti da essere liberi e non di proprietà privata. Supponiamo, inoltre, che ognuno abbia non solo eguale capacità, ma anche eguale volontà di lavorare, e che effettivamente lavori molto: supponiamo anche che tutto il lavoro non sia qualificato (*unskilled*) — o piuttosto non specializzato, nel senso che, se due persone scambiassero fra loro le proprie occupazioni, ognuna di esse potrebbe fare altrettanto e così buon lavoro come l'altro. Finalmente, supponiamo che ognuno produca merci pronte per la vendita senza l'aiuto di altre persone, e che egli stesso le distribuisca fra i loro definitivi consumatori: cosicchè la domanda di ogni merce sia diretta.

In questo caso il problema del valore è molto semplice. Le cose si scambieranno tra loro in proporzione del lavoro impiegato per produrle. Se l'offerta di una cosa diminuisce, essa potrà, per un po' di tempo, essere venduta al disopra del prezzo normale; potrà essere scambiata con cose la produzione delle quali richiese più lavoro di quello impiegato in essa; ma se ciò accadrà, altre persone lascieranno immediatamente un altro lavoro per produrre quella cosa, e in un tempo brevissimo il suo valore cadrà al livello normale. Vi potranno essere leggeri e temporanei turbamenti, ma, di regola, i guadagni di ogni persona saranno eguali fra loro. In altre parole, ognuno avrà una porzione eguale nella somma totale netta delle cose e dei servigi prodotti; o, come potremmo chiamarlo, nel *dividendo nazionale*. Questo costituirà la domanda del lavoro. Potrebbe chiamarsi il comune « fondo di salari », o « fondo dei guadagni »; o, meglio ancora, « la corrente dei guadagni »: poichè la parola « fondo »

(1) Vedi V, v, e specialmente §§ 214-15.

Digitized by Google

non basta a dare un'idea dell'afflusso costante di nuovi beni nel mondo per il tramite dell'offerta, e del loro deflusso per il tramite della domanda e del consumo.

Ora, se una nuova invenzione raddoppia l'efficacia del lavoro in una industria qualsiasi, sicchè un uomo possa fare una quantità doppia di cose di una certa specie in un anno senza nuovi impieghi, allora il valore di scambio di quelle cose cadrà alla metà del loro valore antico. La domanda effettiva del lavoro di ciascuno aumenterà un poco, e la parte che ciascuno potrà prendere dalla corrente comune dei guadagni sarà un po' maggiore di prima. Ciascuno potrà, a piacere, prendere una quantità doppia di cose di questa particolare specie, in un con la solita sua porzione di altre cose: o potrà prendere un po' più di ciascuna cosa. Se in molte industrie succede un aumento dell'efficienza della produzione, la comune corrente dei guadagni aumenterà di molto: le merci prodotte da quelle industrie costituiranno una domanda molto maggiore delle merci prodotte da altre industrie, e aumenteranno il potere di acquisto dei guadagni di ognuno.

282. — Continuazione. — Nè varia di molto la cosa se noi supponiamo che si richiegga una qualche abilità specializzata in ogni industria, purchè le altre cose non mutino: cioè, purchè si supponga che i lavoratori siano tutti di eguale capacità e diligenza, e che tutte le industrie siano egualmente piacevoli e si imparino con la stessa facilità. Il saggio normale dei guadagni sarà ancora lo stesso in tutte le industrie, perchè, se il lavoro di un giorno in una industría producesse cose che si vendessero per più di altre cose prodotte con una giornata di lavoro in altre industrie, e questa disuguaglianza accennasse a durare, la gente avvierebbe i loro figliuoli di preferenza nell'industria favorita. È vero che vi possono essere delle leggere irregolarità. Il cambiamento da un'industria all'altra deve occupare del tempo: e alcune industrie potranno per un certo tempo ottenere più della loro porzione normale della corrente dei guadagni, mentre alcune altre ne otterranno di meno, o anche mancheranno di lavoro. Ma, malgrado questi turbamenti, il valore corrente di ogni merce si aggirerà intorno al suo valore normale; che in questo caso, come nei precedenti, dipenderà semplicemente dalla quantità di lavoro impiegato nella produzione di quella merce; perchè il valore normale di tutte le specie di lavoro sarà ancora eguale. Il potere produttivo della comunità sarà stato aumentato dalla divisione del lavoro; il comune dividendo nazionale, o corrente dei guadagni, sarà maggiore; e poichè tutti, non tenendo conto dei turbamenti passeggieri, prenderanno egualmente la loro porzione di esso, ognuno potrà, coi frutti del suo lavoro, comprare cose più utili a sè, più di quanto egli avrebbe potuto produrre di per sè stesso. In questo periodo, come in quelli considerati prima, rimane ancora vero che il valore di ogni merce corrisponde strettamente alla quantità di lavoro impiegato in essa; e che i guadagni di ognuno sono regolati semplicemente dalla prodigalità della natura e dai progressi delle arti della produzione.

Digitized by Google

283. — Continuazione. — In seguito tralasciamo ancora l'influenza che il costo di educare e istruire i lavoratori esercita sulla loro capacità, e lasciamo la discussione di questa materia, insieme a quella di altri lati della distribuzione, dal punto di vista dell'offerta, al prossimo capitolo. Consideriamo piuttosto l'influenza che le variazioni nella quantità della popolazione esercitano sui redditi concessi dalla natura. Noi supponiamo che l'aumento della popolazione proceda in una proporzione, o fissa, o che, in tutti i casi, non subisca l'influenza del saggio dei salari, ma piuttosto quella di cambiamenti nelle costumanze, nell'opinione morale, e nelle conoscenze mediche. E supponiamo ancora che tutto il lavoro sia dello stesso grado, e che il dividendo nazionale sia egualmente diviso fra ogni famiglia, fatta eccezione di qualche leggera e temporanea disuguaglianza.

In questo caso, ogni miglioramento nelle arti della produzione o del trasporto, ogni nuova scoperta, ogni nuova vittoria sulla natura, aumenterà egualmente il benessere e il lusso che sono a disposizione di ciascuna famiglia.

Ma, d'altra parte, anche ove l'aumento della popolazione si mantenga per molto tempo in una ragione piccolissima, dovrà finalmente sorpassare i miglioramenti nelle arti della produzione, ed essere causa che prevalga la tendenza alla produttività decrescente; e il valore di qualunque specie di prodotto dovrà eguagliare quello del lavoro (aiutato, secondo la nostra ipotesi, in tutta la sua durata da una quantità uniforme di capitale), che è necessario per produrlo sul margine della coltivazione. (L'applicazione marginale del lavoro può farsi sopra una terra che non dia quasi alcuna rimunerazione al lavoro; o può trattarsi della coltivazione di quella terra fertile che sia appena appena rimuneratrice). Il soprareddito che la natura dà al lavoro applicato in condizioni vantaggiose e che adesso, in generale, si devolve alle persone private sotto il nome di Rendita, potrebbe concepirsi appropriato per usi pubblici; o supporsi che ognuno abbia una porzione eguale di terra: e in ognuno di questi casi vi sarebbe un vero sopraredditto. Ma il problema della distribuzione e dello scambio si presenterà sotto la forma semplice della natura che fa una domanda di lavoro umano, la quale domanda, almeno dopo che qualche importante applicazione di lavoro già sia stata fatta, avverrà in misura decrescente. Il prodotto totale è il dividendo nazionale, nel quale ognuno ha una porzione eguale; poichè ognuno profitta egualmente di ogni miglioramento avvenuto nelle arti della produzione, sia nella propria che nell'altrui industria (1).

284. — Continuazione. — Lasciamo ora da parte l'ipotesi che il lavoro sia così mobile da assicurare in tutta la società una rinumerazione

(1) Questo caso illustra e forse aiuterà a mettere in maggior rilievo il parallelismo esistente fra la domanda diretta da un uomo per ottenere una qualsiasi cosa, e quella fatta dalla natura per il lavoro umano: le quali domande sono rappresentate dalle leggi dell'*utilità decrescente*, o della *produttività decrescente* rispettivamente; vedi nota in calce alle pag. 153, 209.

Digitized by Google

eguale per sforzi eguali e avviciniamoci maggiormente alle condizioni attuali della vita, supponendo che il lavoro non sia tutto di un solo grado industriale, ma di parecchi gradi (1). Supponiamo che i genitori avviino i loro figli a una occupazione nel loro proprio grado; che essi abbiano una libera scelta nel loro proprio grado, ma non al di fuori di esso. Finalmente, supponiamo che l'aumento della popolazione in ogni grado sia regolata da cause diverse da quelle economiche; come fu prima detto, queste cause potrebbero essere: cambiamenti nei costumi, nell'opinione morale, ecc. In questo caso, anche, il dividendo nazionale totale sarà ancora regolato dall'abbondanza con cui la natura corrisponde al lavoro dell'uomo, nello stato attuale delle arti della produzione; ma la distribuzione di quel dividendo fra i vari gradi sarà disuguale. Essa sarà retta dalla domanda delle persone stesse. In qualsiasi gruppo industriale avranno le parti maggiori coloro che sono capaci di soddisfare i bisogni più estesi e più urgenti di coloro che prendono essi stessi larghe porzioni del reddito nazionale.

Supponiamo, per esempio, che gli artisti formino un grado, o una casta, o una divisione industriale a sè; allora, essendo fisso il loro numero, o almeno regolato da cause indipendenti dai loro guadagni, questi guadagni saranno alla loro volta regolati dai mezzi e dai desiderii di quelle classi della popolazione alle quali riescono graditi quei piaceri che gli artisti possono dare. Date certe condizioni della domanda, i guadagni degli artisti potrebbero essere molto alti; date altre condizioni, potrebbero essere molto bassi.

Può accadere che i progressi dell'invenzione aprano sempre nuove vie a uno speciale grado di lavoro, e ne facciano progredire l'opera, relativamente agli altri gradi, più di prima. Tale grado sarà allora pagato in una proporzione sempre crescente, e, siccome abbiamo supposto che questa proporzione più alta non eserciti alcuna influenza sul numero delle persone addette a quel grado, i loro guadagni cresceranno senza interruzione. Tuttavia, è possibile che l'aumento sia frenato dalla concorrenza di qualche altro grado di lavoro, che potrebbe servire in sostituzione: allora i guadagni di ogni grado saranno proporzionali alla loro efficienza (marginale). Ma questa ricerca apre incidentalmente l'adito a molte quistioni secondarie, che non possono essere discusse con vantaggio a meno che non siano messe in intima relazione colle condizioni attuali della vita. Continueremo più tardi questa discussione, specialmente in relazione ai problemi delle Unioni operaie industriali (*Trade Unions*).

285. — L'influenza del principio di sostituzione nella distribuzione. Il prodotto netto di un genere particolare di lavoro; e del capitale. — Possiamo ora abbandonare il mondo immaginario, nel quale ognuno è possessore del capitale che lo aiuta nel suo lavoro; e far ritorno al nostro mondo, nel quale le relazioni fra il capitale e il lavoro rappresentano una parte

(1) O quattro, come suggeriva Mill, o qualunque altro numero.

Digitized by Google

importante nel problema della distribuzione. Ma pure, per amore di semplicità, limitiamo ancora la nostra attenzione al modo in cui il dividendo nazionale è distribuito tra i vari agenti della produzione, secondo la quantità di ciascun agente, e i servizi che rende. L'altro lato del problema, cioè a dire l'influenza riflessa che la rimunerazione di ogni agente esercita sull'offerta di esso, è altrettanto importante quanto quello che stiamo discutendo: ma per il momento lo lasceremo da parte, per riprenderlo nel prossimo capitolo.

Nel mondo, nel quale facciamo così ritorno, la maggior parte della corrente del dividendo nazionale che la natura concede agli sforzi umani passa per le mani degli intraprenditori e di altri uomini d'affari. Essi si specializzano nell'organizzare le forze economiche delle persone; la loro azione generale può essere così descritta: Fin dove si estende la conoscenza e la iniziativa degli affari dei produttori, essi, in ogni caso, sceglieranno quei fattori della produzione meglio rispondenti ai loro scopi: la somma dei prezzi che essi pagheranno per i fattori dei quali fanno uso sarà, di regola, minore della somma dei prezzi che essi avrebbero dovuto pagare per qualunque altra serie di fattori che avrebbero potuto sostituire quelli adoperati: ogni volta che ai produttori pare che ciò non avvenga, di regola, si daranno da fare per sostituirvi il metodo meno costoso (1).

Il principio così espresso in linguaggio tecnico è in stretta armonia con i detti comuni della vita quotidiana; quali p. es « ogni cosa tende a trovare il proprio livello »: « la maggior parte degli uomini guadagnano presso a poco quello che valgono »; « se un uomo può guadagnare il doppio di un altro, ciò dimostra che il suo lavoro vale il doppio »: « la macchina sostituirà il lavoro manuale, ogni volta che può fare il lavoro a miglior mercato ». Questo principio, però, non agisce del tutto liberamente. Può esser frenato dall'uso o dalla legge, dall'etichetta professionale o da regolamenti di unioni operaie; può essere indebolito dalla mancanza di iniziativa, o addolcito dal generoso desiderio di non abbandonare vecchi colleghi. Ma quel principio non cessa mai di operare, e da esso sono compenetrati tutti i meccanismi economici del mondo moderno.

Così vi sono alcune specie di lavori nei campi pei quali la forza del cavallo è più adatta che la forza del vapore e viceversa. Se noi ora potessimo supporre che non vi sia stato recentemente nessun notevole miglioramento in fatto di macchine mosse da cavalli o dal vapore, e che perciò l'esperienza del passato abbia messo in grado gli agricoltori di applicare gradatamente la legge della sostituzione; allora, in vista di questa supposizione, l'applicazione della forza del vapore sarà stata spinta fino a quel limite oltre il quale qualunque ulteriore uso di essa al posto della forza del cavallo non avrebbe dato alcun vantaggio netto. Rimarrà, tuttavia, un margine nel quale le due forze potranno essere applicate *indifferen-*

(1) Vedi V, III, 204; e V, IV, 211; e la nota XIV nell'Appendice.

Digitized by Google

temente (come Jevons avrebbe detto); ed in quel margine, l'efficienza netta di ciascuna sarà proporzionale al costo necessario per applicarla (1).

Similmente, se vi sono due metodi per ottenere uno stesso risultato, l'uno col lavoro qualificato (*skilled*) e l'altro col lavoro non qualificato (*unskilled*), sarà adottato quel metodo che riuscirà più produttivo, in proporzione al suo costo. Vi sarà un margine, nel quale l'uno e l'altro metodo sarà indifferentemente applicato (2). In quella linea marginale la efficienza di ciascun metodo sarà in proporzione al prezzo pagato per esso, tenendo conto delle speciali circostanze dei differenti distretti e dei differenti opifici nello stesso distretto. In altre parole, i salari del lavoro qualificato e di quello non qualificato stanno l'uno all'altro nella stessa proporzione in cui le loro efficienze stanno al margine di indifferenza.

Così vi sarà una concorrenza fra la forza manuale e quella delle macchine simile a quella che esiste fra due differenti specie di lavoro manuale o due differenti specie di macchine. La forza manuale ha il vantaggio in alcune operazioni, come, per esempio, nella raccolta di alcune piante di valore che hanno uno sviluppo irregolare; la forza del cavallo, a sua volta, ha un gran vantaggio quando si tratti di sarchiare un campo ordinario di rape; e l'applicazione di ciascuna di queste forze sarà spinta in ciascun distretto fino al limite oltre il quale ogni ulteriore uso di esse non darebbe ivi alcun vantaggio netto. Sul margine di indifferenza fra la forza manuale e la forza del cavallo, i loro prezzi dovranno essere proporzionali alla loro efficienza; e così la legge di sostituzione avrà stabilito direttamente una relazione fra i salari del lavoro e il prezzo che dovrà essere stato pagato per la forza del cavallo.

Di regola molte specie di lavoro, di materiale grezzo, di macchine e altro capitale d'impianto e d'organizzazione degli affari, tanto interna che esterna, cooperano alla produzione di una merce; e i vantaggi della libertà economica non si manifestano mai tanto luminosamente come quando un uomo di affari, dotato di genio, prova a proprio rischio qualche nuovo metodo o qualche combinazione di vecchi metodi, per vedere se sarà più produttivo dell'antico. Ogni uomo di affari, infatti, secondo la sua energia ed abilità, cerca costantemente di farsi una nozione del valore relativo di ogni agente di produzione che egli adopera; come pure degli altri

(1) Questo margine varierà colle circostanze locali, come pure cogli usi, le tendenze ed i mezzi dei singoli agricoltori. La difficoltà di applicare macchine a vapore in piccoli campi o sopra un terreno disuguale sarebbe vinta più generalmente in quei distretti nei quali il lavoro è scarso che in quelli nei quali è abbondante; specialmente se, come è probabile, il carbone fosse più a buon mercato, e il nutrimento dei cavalli più caro nei primi che non nei secondi luoghi.

(2) Il lavoro manuale qualificato è generalmente impiegato per ordinazioni speciali e per cose di cui non si richiedono molte copie dello stesso modello; il lavoro non qualificato, aiutato da macchinari specializzati, è usato per altre domande. I due metodi si possono vedere l'uno a faccia dell'altro impiegati in lavori simili in ogni grande opificio; ma la posizione della linea fra essi varierà un poco da un opificio all'altro.

Digitized by Google

agenti che possibilmente potrebbero essere sostituiti ad alcuni di essi. Egli stima, il meglio che può, quanto *prodotto netto* (cioè a dire, aggiunta netta al valore del suo prodotto totale) sarà dato da un certo extra-uso di un agente qualsiasi: *prodotto netto*, cioè quello che si ottiene, dedotte tutte le spese straordinarie che possono essere state indirettamente cagionate dal cambiamento, e aggiunte tutte le eventuali economie (1). Egli tenta di impiegare ogni agente fino a quel margine al quale il prodotto netto dell'agente stesso non eccederebbe più il prezzo che egli dovrebbe pagare per esso; egli lavora, generalmente, seguendo il suo istinto perfezionato più che un calcolo formale; ma i suoi modi di procedere sono sostanzialmente simili a quelli indicati nel nostro studio della domanda derivata (2).

286. — Continuazione. — Noi abbiamo già seguito alcune semplici valutazioni di questa specie. Abbiamo notato, per esempio, come la proporzione dei luppoli e del malto nella birra può essere variata; come il prezzo maggiore che può essere ottenuto per la birra aumentando la quantità dei luppoli che vi si aggiungono, sta a rappresentare le cause che governano il prezzo della domanda dei luppoli. Supponendo che nessun incomodo o nessuna spesa ulteriore siano cagionati da questo impiego addizionale di luppoli, e che l'opportunità di impiegare questo eccesso di quantità sia dubbia, l'eccesso di valore dato così alla birra è il prodotto netto marginale dei luppoli, del quale appunto andiamo in cerca (3).

In questo caso, come in molti altri, il prodotto netto è un miglioramento nella qualità o una aggiunta generale al valore del prodotto, non è una parte definita del prodotto che può essere separata dal resto. Ma in casi eccezionali tale separazione può essere fatta.

---

(1) Nel Libro V, specialmente VIII-X, si parlò del prodotto netto di una macchina, come dei « guadagni netti » che essa procaccia al suo proprietario. Ma ora noi entriamo in uno studio della distribuzione fra persone; e abbiamo bisogno della frase « guadagni netti » di un falegname, per indicare il suo reddito personale; noi ora indaghiamo come la concorrenza tenda a rendere il suo reddito netto eguale al benefizio netto che il suo lavoro procura alla società, o più direttamente al suo padrone; e faremo meglio ora a definire quel benefizio netto come il prodotto netto del suo lavoro.

(2) Il cambiamento potrebbe esser tale che possa farsi soltanto su larga scala; come, per es., la sostituzione della forza del vapore alla forza manuale in un certo opificio; e, in tal caso, vi sarebbe un certo elemento di incertezza e di rischio nel cambiamento. Queste soluzioni di continuità sono, tuttavia, inevitabili tanto nella produzione che nel consumo, laddove consideriamo l'azione dei singoli individui. Ma siccome vi è una domanda continua in un gran mercato per cappelli, orologi e « *cakes* » da matrimoni, benchè nessuno compri grandi quantità di tali merci (cfr. III, III, 87), così vi saranno sempre delle industrie nelle quali i piccoli affari saranno condotti nel modo più economico, senza la forza del vapore, e gli affari maggiori con questa forza: mentre gli affari di media grandezza saranno sul margine. Inoltre, anche nei grandi stabilimenti ove il vapore è già in uso, vi saranno sempre delle cose fatte a mano, che altrove sono fatte col vapore; e così via.

(3) Vedi pag. 397 e la *Nota matematica* XVI. Vedi anche altre illustrazioni nel Libro V, cap. VI, VII.

Digitized by Google

Per esempio, supponiamo che un imprenditore sia in forse se ha tanta mano d'opera da poter investire con vantaggio il suo *stock*, il macchinario e gli altri suoi capitali impiegati nella industria; o se, salariando un'altra persona, non possa aumentare la produzione di una quantità maggiore dell'equivalente del salario di questa persona, senza dover rifondere in alcun modo un capitale supplementare. Un allevatore di pecore può, per esempio, essere in forse se ha un numero sufficiente di pastori. Potrebbe trovare che se salariasse un altro uomo, senza fare altri cambiamenti, o altre spese per utensili, fabbricati, ecc., allora potrebbe allevare tanti agnelli di più, e le sue greggi sarebbero curate tanto meglio che potrebbe sperare di mandare ogni anno sul mercato venti pecore di più. Per questo nuovo salariato non occorre alcun impianto straordinario, per il quale si debba pagare l'interesse: e possiamo supporre che risparmi all'allevatore tanti incomodi quanti per altra via glie ne procura; sicchè non si deve calcolare alcuna spesa di amministrazione (anche interpretando questa spesa largamente ed in modo da includere il rischio di assicurazione, ecc.). Allora il prodotto netto del lavoro di quel pastore sarà di 20 pecore; se l'allevatore potrà tenerlo al suo servizio pagandogli un salario minore del valore di venti pecore, lo farà; altrimenti no. Il pastore che sta sul margine di non essere impiegato — il pastore *marginale*, come potremmo chiamarlo — aggiunge al prodotto totale un valore netto esattamente eguale al suo proprio salario (1). Bisogna tuttavia ricordare che il prezzo che all'allevatore conviene esattamente di pagare per questo lavoro, non fa che misurare il risultato di moltissime cause che governano complessivamente i salari dei pastori: come i movimenti di una valvola di sicurezza possono misurare il risultato di un gran numero di cause che governano la pressione di una caldaia (2).

(1) Teoricamente si deve fare una deduzione da questo valore per il fatto che, gettando sul mercato venti pecore in più, l'allevatore farà ribassare il prezzo delle pecore in generale, e perciò farà una piccola perdita sulle altre sue pecore. Questa correzione può essere di un'importanza apprezzabile in casi speciali. Ma nelle discussioni generali, come questa, nella quale ci occupiamo di una piccolissima aggiunta all'offerta gettata da uno dei molti produttori sopra un gran mercato, la correzione diventa molto piccola (matematicamente una quantità infinitesima del secondo ordine), e può essere negletta. Nel caso di un monopolista che forniva l'intero mercato ne dovemmo però tener conto; e così pure quando discutemmo le considerazioni che inducono ogni produttore o associazione di produttori ad astenersi dal « guastare » quel ramo particolare di un gran mercato col quale sono in diretta connessione, specialmente nei tempi di depressione. Questo punto è ampiamente discusso nella *Nota matematica* XIV; la quale è intimamente legata con questa sezione, e il lettore è pregato di tenerne conto, come parte della presente discussione.

(2) Il fatto che questo pastore marginale aggiunse venti pecore a quelle che l'allevatore poteva mandare sul mercato poggia senza dubbio su leggi fisiche, date le condizioni in cui egli lavora. Ma quelle condizioni includono la quantità di terra di cui dispone l'allevatore, la quale risente l'influenza della domanda di terra adatta a rimboschimenti, a coltura di avena, a tenuta di cervi, ecc. Inoltre, quelle condizioni includono il numero dei pastori già al servizio dell'allevatore, e questo pure è regolato dalle condizioni generali del problema in grande della distribuzione

Digitized by Google

Questo esempio è stato scelto da una industria semplice: ma benchè la forma ne sia differente, la sostanza del problema è la stessa in ogni industria. Tenendo conto delle condizioni che sono indicate nella nota di sotto, ma che non sono importanti per il nostro scopo principale, i salari di ogni classe di lavoro tendono a esser eguali al prodotto netto spettante al lavoro addizionale del lavoratore marginale di quella classe (1).

---

e dello scambio, e particolarmente dal numero di quelli fra le cui file si possono reclutare i pastori durante la corrente generazione, dalla domanda di montone o di lana, e dall'area da cui possono ottenersi le offerte di queste merci, e dalle produttività dei pastori di tutte le altre imprese di allevamento.

Inoltre, il prodotto netto del pastore, nel caso eccezionale che abbiamo scelto, non esercita nel regolare i salari dei pastori, una influenza maggiore di quella che abbia il prodotto di qualsiasi fra gli ultimi (marginali) pastori occupati in quelle imprese di allevamento ove non possono essere impiegati con profitto senza una spesa straordinaria considerevole fatta in diverse direzioni: per es. per il suolo, i fabbricati, gli utensili, il lavoro di amministrazione, ecc. Così il prodotto netto di tali pastori non può essere calcolato semplicemente; ma è un caso di domanda derivata, e vuole che noi teniamo conto dei prezzi che devono esser pagati per l'aiuto di tutti questi altri agenti di produzione. Si noterà che questo è vero rispetto a tutti gli agenti della produzione, per quanto essi possano differire fra di loro dal lato dell'offerta. È altrettanto vero della « terra », la cui quantità complessiva è fissa, e il cui valore non si risente, anche in un lungo periodo, del costo di produzione; come è vero del lavoro e del capitale, i cui valori finali sono regolati dalle condizioni della domanda e dell'offerta coordinatamente.

(1) Questo metodo di mettere in luce il prodotto netto del lavoro di un uomo non è facilmente applicabile a quelle industrie nelle quali una grande quantità di capitale e di lavoro devono esser investite allo scopo di creare delle relazioni commerciali, specialmente quando si tratta di quelle industrie che obbediscono alla legge della produttività crescente. In ambo i casi è molto difficile il fare i conti, ciò che rende quasi impossibile di riconoscere quale parte dei guadagni dell'impresa sarebbe stata perduta ove fossero mancati i servizi di un qualsiasi lavoratore (vedi V, VII, 227-28 e XI, 253). Ma nel secondo caso vi è un'altra e più fondamentale difficoltà. Perchè l'imprenditore, nell'assumere in servizio un altro operaio, può calcolare soltanto il bene diretto che il lavoro di quell'uomo farà alla sua impresa; mentre che per trovare il prodotto netto totale del lavoro di quell'uomo, anche dal punto di vista dell'imprenditore, bisognerebbe anche tener conto della parte che a tale lavoro spetta nel facilitare all'impresa il trarre vantaggio dalle economie della produzione su larga scala. L'intraprenditore, il cui carattere sia intraprendente, può tener conto anche di tali economie; ma rimane ancora un'omissione. L'aumento nella grandezza di quell'impresa tenderà ad aumentare la domanda di industrie sussidiarie; e, in altri modi, ad aumentare le economie (esterne) vantaggiose ad altre imprese nella stessa industria; e, poichè questo addizionale guadagno per la comunità non andrà a vantaggio dell'imprenditore, non si può pretendere che egli lo trasmetta all'operaio. La questione perchè questo guadagno straordinario, che un imprenditore in una determinata industria ottiene dallo sviluppo dei suoi affari, non spinga tutte le industrie a cadere, in ultimo, nelle mani di una grande ditta, è stata discussa nel Libro IV, XII. Su tutto l'argomento vedi V, XI, o il sommario di quel capitolo a pag. 481-82.

Questa è veramente un'applicazione speciale dell'insuccesso generale della così detta dottrina della *soddisfazione massima*, di cui prendemmo già nota (V, XII). Perchè indipendentemente da considerazioni, quali per es., quella che un gran vantaggio conseguito da un pover uomo peserà meno nella bilancia del mercato di scambio che un

Digitized by Google

Questa dottrina è stata qualche volta proposta come una teoria dei salari. Come replica a tale pretesa, si può obiettare che la dottrina che i guadagni di un lavoratore tendono a esser eguali al prodotto netto del suo lavoro, non ha di per sè stessa alcun vero significato; poichè per stimare il prodotto netto, dobbiamo ammettere come date tutte le spese di produzione della merce sulla quale egli lavora, fuorchè i suoi salari. Ma benchè questa obiezione sia valida contro la pretesa che essa dottrina contenga una teoria dei salari, essa non è valida contro la pretesa che quella dottrina metta in chiara luce l'azione di una di quelle cause che governano i salari.

287. -- La domanda di capitale in generale. — In capitoli successivi ci occorrerà di portare altri esempi, per scopi speciali, del principio illustrato nella precedente sezione mercè l'esempio del lavoro manuale; o, in particolare, occorrerà mostrare come il valore di alcune parti del lavoro di amministrazione di una intrapresa possa essere misurato, quando si trova che l'effettiva produttività di una impresa è aumentata tanto dall'aggiunta di un nuovo controllo quanto dall'impiego di un lavoratore comune di più.

Inoltre, i guadagni di una macchina possono qualchevolta essere valutati dall'aumento nella produzione di una fabbrica, dato dalla macchina senza spese incidentali straordinarie.

Generalizzando dal lavoro di una data macchina a quello del macchinario di un dato valore totale, si potrebbe dire che in una certa fabbrica il valore addizionale di L. st. 100 di macchinario potrebbe essere impiegato in modo da non dar luogo ad altre spese straordinarie e in modo da aggiungere annualmente L. st. 3 di valore alla produzione netta della fabbrica, deducendone il logorio delle macchine stesse. Se coloro che investono il capitale ne impiegano in ogni ramo ove vi è probabilità di ottenere un alto guadagno; e se, ciò fatto, e trovato l'equilibrio, l'impiego di questo macchinario rende ancora appena tanto da pagarne l'uso, allora possiamo dedurre da questi fatti che l'interesse annuale è del 3 per cento. Ma esempi di questa specie indicano solo una parte dell'azione delle grandi cause che governano il valore. Con essi non si può costruire una teoria dell'interesse, nè una teoria dei salari, senza ragionare in circolo.

Sarà quindi meglio spiegare un po' più in là la nostra illustrazione della natura della domanda del capitale per qualsiasi uso; e di osservare il modo in cui la domanda complessiva di esso si componga di domande fatte per molti scopi differenti.

Per fissare le idee, prendiamo qualche industria speciale, per es. quella della fabbricazione dei cappelli, e ricerchiamo che cosa deter-

---

piccolo vantaggio conseguito da un uomo ricco, quella dottrina viene a mancare nel caso di industrie che obbediscono alla legge della produttività crescente; perchè il pagamento che qualsiasi lavoratore o imprenditore particolare riceve in quelle industrie è minore del vero equivalente del prodotto netto dei suoi servigi alla comunità.

Digitized by Google

mini la quantità di capitale che essa assorbe. Supponiamo che il saggio dell'interesse sia del 3 per cento (1) all'anno per investimenti di perfetta sicurezza, e che la fabbricazione dei cappelli assorba un capitale di un milione di lire sterline. Questo implica che l'industria dei cappelli può impiegare tanto vantaggiosamente l'intero ammontare del milione, che i fabbricanti pagherebbero 3 per cento all'anno *netto* per l'uso di questo milione piuttosto che farne a meno.

Alcune cose sono loro necessarie: essi devono avere non solo un po' di alimenti, di vestiario, e di case, ma anche un po' di capitale circolante, come la materia prima, e un po' di capitale fisso, come utensili e forse anche un po' di macchinario. E benchè la concorrenza impedisca che dall'uso di questo capitale necessario si ottenga più che l'ordinario profitto industriale, pure la perdita di esso sarebbe stata così dannosa, che codesti industriali sarebbero stati pronti a pagare l'interesse del 50 per cento su quel capitale, se non avessero potuto averne l'uso a condizioni più facili. Di altre macchine gli industriali non avrebbero deciso di fare a meno se il saggio dell'interesse fosse stato del 20 per cento all'anno, ma sì bene se fosse stato più alto. Se l'interesse fosse stato del 10 per cento, se ne sarebbe usata una quantità maggiore; se del 6 per cento, una quantità ancor maggiore; se del 4 per cento, ancor di più; e finalmente, poichè l'interesse è del 3 per cento, se ne usa ancor di più. Quando gli industriali hanno questa ultima quantità, l'utilità marginale del macchinario, cioè a dire l'utilità di quel macchinario che lor conviene esattamente impiegare, è misurata dal 3 per cento.

Un aumento nel saggio dell'interesse diminuirebbe l'uso che fanno del macchinario; perchè essi eviterebbero l'uso di tutto quello che non desse un reddito annuale netto maggiore del 3 per cento sul proprio valore. E una diminuzione nel saggio dell'interesse li spingerebbe a domandare l'aiuto di maggior quantità di capitale e ad impiegare macchine che dessero un reddito annuale netto anche un po' minore del 3 per cento sul proprio valore. Inoltre, quanto minore il tasso dell'interesse, tanto più solida sarà la qualità dei materiali adoperati per le fabbriche e per le case dei fabbricanti di cappelli; e una diminuzione nel saggio dell'interesse condurrà all'impiego di maggior quantità di capitale nell'industria dei cappelli sotto la forma di maggiori provviste di materiale grezzo e di merci finite nelle mani dei venditori al dettaglio (2).

---

(1) Per le anticipazioni fatte agli industriali si esige generalmente molto più del 3 per cento all'anno; ma, come vedremo nel cap. VI, esso comprende altre cose oltre l'interesse netto.

(2) Vedi V. IV, e la « *Teoria* », ecc., di JEVONS (*Bibl. dell'Econ.*, serie III, vol. II), cap. VII, sul « Vantaggio del Capitale per l'Industria ». Jevons tuttavia, come altri scrittori posteriori, sembra aver considerato questa dottrina più atta di quello che non sia a costruire una teoria completa delle cause che governano l'interesse; e, a proposito di alcune discussioni recenti, ci si permetterà di riprodurre dall'« *Academy* » del 1° aprile 1872, una critica della sua « Formula generale per il tasso dell'interesse », nello stesso capitolo. — « Per riprodurre il suo (di Jevons)

Digitized by Google

I metodi coi quali il capitale sarà impiegato possono variare molto anche nella stessa industria. Poichè ogni imprenditore tiene conto dei suoi proprii mezzi, egli spingerà l'investimento di capitale nella sua impresa in ogni senso, finchè avrà raggiunto quello che gli sembra essere il margine del profitto; e quel margine è, come abbiamo detto, una linea di confine che taglia l'una dopo l'altra ogni possibile linea d'investimento, e che si muove irregolarmente in ogni direzione ogni volta che vi è una diminuzione nel saggio dell'interesse, per cui si possa avere un supplemento di capitale. Perciò la domanda di prestito di capitale è il totale delle domande di tutti gli individui in tutte le industrie; e obbedisce a una legge simile a quella che esiste per la vendita delle merci: vi è una certa quantità di merce che può trovare compratori a qualunque dato prezzo. Quando il prezzo aumenta, la quantità che può esser venduta diminuisce; e così avviene riguardo all'uso del capitale.

E come per i prestiti per scopi produttivi, così avviene per quelli improduttivi o fatti da governi che impegnano le loro future risorse per ottenere i mezzi di spesa immediata.

Certo le loro azioni sono di rado governate da freddi calcoli, e molto spesso decidono quanto vogliono prendere a prestito senza darsi pensiero del prezzo che dovranno pagare per il prestito stesso; ma pure il saggio dell'interesse esercita un'influenza sensibile anche sui prestiti di questa specie.

288. — Gli usi marginali non governano il valore, ma invece, unitamente al valore, sono governati dalle condizioni generali della domanda e dell'offerta. — Per riassumere tutto in una locuzione comprensiva, sebbene un po' difficile: i limiti, o margini delle applicazioni degli agenti della produzione, inclusa la terra, sono regolati dalle condizioni generali della domanda in relazione all'offerta: cioè a dire, da un lato, dall'urgenza di tutti gli usi ai quali

---

« argomento in altro modo: Supponiamo che *A* e *B* impieghino lo stesso capitale « nel produrre cappelli con dei procedimenti differenti. Se il procedimento di *A* « occupa una settimana di più di quello di *B*, il numero dei cappelli che egli « ottiene, in più del numero ottenuto da *B*, deve essere l'interesse per una set- « timana su questo ultimo numero. Perciò il saggio dell'interesse è espresso dal « rapporto di due numeri, senza l'aiuto di alcuna teoria del valore: espresso, ma « non determinato » (nel senso di regolato). « ... La produttività relativa di proce- « dimenti lenti e rapidi di fabbricazione non è che una delle cause che determinano « il saggio dell'interesse; se una qualsiasi altra causa lo facesse ribassare, il pro- « cedimento di *B* sarebbe abbandonato. Il saggio dell'interesse influisce sulla durata « dei procedimenti rimunerativi di fabbricazione non meno di quanto subisca l'in- « fluenza di essa. Come il movimento di ogni corpo nel sistema solare influisce « sul movimento degli altri corpi e ne subisce l'influenza, così avviene cogli « elementi del problema dell'economia politica. È giusto e necessario di sminuz- « zare il problema; di trascurare temporaneamente l'influenza di alcuni elementi; « di ricercare le variazioni di un elemento qualsiasi che deve, *coeteris paribus*, « accompagnare certe date variazioni di uno o più altri elementi. Tali investi- « gazioni dànno risultati che, anche così come stanno, sono applicabili all'ingrosso « a certi casi speciali. Ma questo non ci giustifica a parlare, in generale, di un « elemento come determinato da un altro; come, per esempio, del valore come « determinato dal costo di produzione, o dei salari come determinati dal valore ».

Digitized by Google

l'agente può servire, aggiungendovi tutti i mezzi di cui possono disporre quelli che ne hanno bisogno, e, dall'altro, dalle quantità disponibili dell'agente stesso, sia che queste quantità siano fisse, come nel caso della terra, o capaci di aumento, come nel caso del lavoro. Gli usi marginali di ogni agente, la sua produttività marginale netta, e perciò il suo valore di scambio in ogni uso, sono così tutti regolati contemporaneamente dalle relazioni generali della domanda e dell'offerta.

Finalmente, l'eguaglianza è mantenuta fra i valori che ha l'agente in ogni uso, dalla tendenza costante della concorrenza di spostarlo dagli usi nei quali i suoi servigi sono di minor valore agli altri ove questo valore è maggiore (1).

Se noi trascurassimo le differenze fra i gradi del lavoro, e considerassimo ogni lavoro come di una sola specie, o almeno come tutto espresso in termini di una certa specie di lavoro di produttività normale (*standard*), potremmo cercare il margine di indifferenza fra la diretta applicazione del lavoro e quella del capitale materiale; e potremmo dire brevemente, citando le parole di von Thünen, che « la produttività del capitale deve essere la « misura dei suoi guadagni, poichè se il lavoro del capitale fosse più a buon « mercato di quello degli uomini, l'imprenditore licenzierebbe alcuni dei « suoi operai, e nel caso opposto ne aumenterebbe il numero » (2).

(1) Un'obbiezione sollevata da alcuni critici che la parte spettante all'uso marginale di un agente di produzione è rappresentata, nella scienza economica moderna, come regolante l'intero uso riposa perciò, evidentemente sopra un infondato timore. Il ritiro del ferro da qualcuno dei suoi usi necessari avrebbe la stessissima influenza sul suo valore, che il ritiro di esso dai suoi usi marginali; nello stesso modo come, nel caso di una caldaia ad alta pressione, la pressione sarebbe alterata tanto dalla fuga di vapore da un qualsiasi punto, quanto se la fuga del vapore avvenisse attraverso una valvola di sicurezza: ma in pratica il vapore non sfugge se non attraverso le valvole di sicurezza; e il ferro, o qualunque altro agente di produzione, non è messo fuori uso, se non in alcuni punti del suo uso marginale. Vedi l'esempio preso dalla domanda per il lavoro di muratori, in V, VI.

(2) *Der Isolirte Staat*, II, I, p. 123. Egli deduce (*ib.*, p. 124) che, perciò, « il « saggio dell'interesse è l'elemento col quale è espressa la relazione fra la produt- « tività del capitale e il lavoro umano »; e finalmente, con parole che recentemente sono divenute celebri, benchè egli stesso non abbia raccolta molta fama per esse, dice (p. 162) « L'utilità dell'ultima piccola porzione di capitale che si applica regola « l'altezza del saggio di interesse ». Egli aveva già (p. 96) enunciato una legge generale della produttività decrescente per successive dosi di capitale in qualunque ramo di produzione; e quello che egli dice su questo argomento ha molto interesse storico, quantunque non mostri come si possa conciliare il fatto che un aumento nel capitale impiegato in un'industria possa aumentare la produzione in una proporzione maggiore, con quello che una continuata immigrazione di capitale in una industria deve finire col diminuire il saggio dei profitti che si percepiscono in essa.

La trattazione, da lui fatta, di questi e altri grandi principii economici, benchè per molti versi sia primitiva, pure devesi ben altrimenti valutare che le sue capricciose e non reali affermazioni circa le cause che determinano l'accumulazione del capitale, e circa le relazioni fra i salari e lo *stock* di capitale. Da queste egli deduce lo strano risultato che il saggio naturale dei salari del lavoro è la media geometrica fra i bisogni necessari del lavoratore e quella parte del prodotto che è dovuta al

Digitized by Google

Ma, naturalmente, l'aumentata concorrenza del capitale per un impiego in generale, è di un carattere differente dalla concorrenza delle macchine per impiego in qualsiasi singola industria. Quest' ultima può scacciare intieramente da un impiego una specie particolare di lavoro; la prima non può spostare il lavoro in generale, perchè deve essere causa di un aumento di impiego di coloro che fabbricano quelle cose che sono usate come capitale. E, infatti, la sostituzione del capitale al lavoro è realmente la sostituzione di lavoro, combinato con molta attesa, al posto di altre forme del lavoro combinate con poca attesa (1).

289. — Ulteriore studio sul reddito, o dividendo nazionale. — Vi è un'altra difficoltà, connessa alla domanda dei vari agenti della produzione, che noi dobbiamo considerare prima di terminare questo capitolo e di cominciare lo studio delle mutue relazioni della domanda e dell'offerta di questi agenti. La difficoltà si riferisce al modo di stimare il reddito nazionale.

Quando noi, parlando del dividendo nazionale, o reddito netto distribuibile della nazione intera, diciamo che vien diviso in parti fra la terra, il lavoro e il capitale, dobbiamo farci un'idea chiara di quello che vi comprendiamo e di quello che ne escludiamo. Per lo più poco importa se, nel ragionare, noi usiamo *tutti* i termini in senso largo o in senso stretto. L' essenziale si è che questo sia sempre lo stesso per tutta la durata del ragionamento; e che tutto ciò che è compreso da una parte nella domanda o nell'offerta di capitale, sia incluso anche dall'altra parte.

Il lavoro e il capitale di un paese, applicati alle sue risorse naturali, producono annualmente una certa quantità totale netta di beni, materiali e immateriali, compresi i servizi di ogni specie. Questo è il vero reddito annuale netto del paese, o il dividendo nazionale. Naturalmente, possiamo farne la stima per un anno, o per qualunque altro periodo di tempo; il punto importante si è, come già accennammo, che si tratta di una corrente continua che scorre sempre, e non di un serbatoio o di una provvista, o, nel senso più stretto della parola, di un « fondo » (2). I termini Reddito nazionale o Dividendo nazionale possono usarsi uno in luogo dell'altro, ma quest'ultimo è il più espressivo, ove noi consideriamo il reddito nazionale come rappresentante la somma delle nuove sorgenti di godimenti che sono disponibili per essere distribuite.

---

suo lavoro aiutato dal capitale. Per saggio naturale egli intende il saggio più alto che possa mantenersi; se il lavoratore ottenesse temporaneamente più di tanto, l'offerta del capitale, secondo von Thünen, sarebbe in un lungo periodo tanto frenata che recherebbe al lavoratore una perdita maggiore del guadagno ricevuto.

(1) Cosa di cui von Thünen era ben conscio (*Op. cit.*, *ibid.*, p. 127). Vedi anche in seguito VI, II, §§ 298-99.

(2) Vedi sopra VI, I, 280, e anche II, IV, e specialmente § 69. Nelle parole del prof. Newcomb essa è un « *Flusso* » e non un Fondo (V. la sua « *Economia Politica* », libro IV, cap. I). Ma un Fondo non è necessariamente una provvista; « fondi di un legato caritatevole » è una frase comune per indicare il reddito a disposizione di esso. V. *Economic Journal*, VIII, p. 59.

Digitized by Google

Abbiamo già notato che molti dei servigi che una persona rende a sè stessa sono nella pratica annoverati come parte del reddito; pur essendo certo che, se fossero compiuti per suo conto da un cameriere o da un parrucchiere, sarebbero calcolati fra le cose nelle quali egli spende i suoi danari; cioè a dire, sarebbero calcolati come parte del suo reddito reale. Abbiamo anche notato che, benchè i benefizi che un uomo ricava dal vivere nella sua propria casa siano di solito calcolati come parte del suo reddito reale, e stimati nel valore redditizio netto della sua casa; pure non si segue lo stesso metodo trattandosi dei benefizi che egli ricava dall'uso dei suoi mobili e dei suoi abiti. È meglio qui seguire l'uso comune, e non contare come parte del reddito nazionale o del dividendo tutto ciò che comunemente non è calcolato come parte del reddito dell'individuo. Così, a meno che non venga avvertito espressamente il contrario, i servigi che una persona rende a sè stessa, e quelli che rende gratuitamente ai membri della sua famiglia o agli amici; i benefizi che ricava dall'uso dei suoi beni personali, o della cosa pubblica, come ponti esenti da pedaggi, non saranno calcolati come parti del dividendo nazionale, ma saranno lasciati da parte e di essi si terrà conto separato (1).

CAPITOLO II.

Esame preliminare della distribuzione e dello scambio.
(Continuazione).

Sommario. — 290. Le cause che influiscono sulla offerta degli agenti della produzione esercitano nella distribuzione una influenza coordinata a quelle che agiscono sulla domanda. — 291-293. Ricapitolazione delle cause, discusse nel libro IV, che agiscono sulla offerta delle varie forme di lavoro e di capitale. L'influenza irregolare che un aumento nella rimunerazione esercita sull'azione spiegata da un individuo. La corrispondenza più regolare che passa fra i salari normali e il crescere della popolazione in numero e specialmente in vigore. L'influenza generale esercitata sulla accumulazione di capitale e sulle altre forme di ricchezza dai vantaggi che si ottengono

---

(1) Sarebbe possibile, e anzi, per qualche scopo teoretico, sarebbe meglio di includere queste cose; ma se vengono comprese nel dividendo nazionale, gli sforzi e la ricchezza materiale, che ne sono le sorgenti, devono essere contati come parte del lavoro e del capitale, che sono agenti di produzione; e i servigi e i benefizi stessi devono essere contati come guadagni del lavoro e interessi sul capitale, secondo i casi. Sarà ricordato che nel Libro II, IV, i significati tipici dei termini Capitale e Reddito furono scelti in riguardo a questo loro più importante uso.

Si deve capire che l'eccesso dei profitti sull'interesse è qui provvisoriamente computato fra i guadagni, riservandoci un'analisi più minuta in un periodo posteriore. Parlando in senso largo, le imposte possono essere considerate come quelle parti del dividendo nazionale che la comunità sceglie per dedicarle alle spese del Governo, la porzione di imposte che il commerciante paga può essere considerata come uscente dai suoi profitti, quella pagata dall'operaio come uscente dai suoi salari e così via. Vi sono, tuttavia, dei casi in cui è conveniente considerare le imposte come una porzione distinta del dividendo; e di considerare le altre porzioni come modificate in conseguenza.

Digitized by Google

col risparmio. — 294. La terra si può considerare come una forma speciale di capitale, tanto per ciò che riguarda l'influenza della domanda nella distribuzione, quanto per ciò che riguarda l'applicazione alla produzione dei mezzi di un singolo individuo: essa però differisce dal capitale rispetto a quella influenza normale delle forze dell'offerta nella distribuzione, che stiamo considerando in questo capitolo. — 295. Conclusione provvisoria su uno stadio dell'argomento. — 296. Le relazioni mutue fra il guadagno e la produttività dei vari gruppi dei lavoratori. — 297. Noi teniamo conto solo delle imprese, delle cognizioni e di quella libertà di concorrenza che in via di fatto sono caratteristiche di quel particolare gruppo di operai, di imprenditori, ecc., nel luogo e nel tempo di cui si discute. — 298. Delle relazioni fra lavoro in generale e capitale in generale. Il capitale sussidia il lavoro. Compete col lavoro sul terreno delle occupazioni: questa frase però va interpretata con attenzione. — 299-300. L'influenza esercitata sui salari dall'aumento della ricchezza sotto forma diversa da quella di capitale industriale. Il senso limitato in cui è vero che i salari dipendono da anticipazioni fatte dal capitale. — 301-302. Note sulla dottrina del fondo dei salari e sulle varie specie di soprareddito.

290. — Le cause che influiscono sulla offerta degli agenti della produzione esercitano nella distribuzione una influenza coordinata a quelle che agiscono sulla domanda. — Come è stato indicato al principio dell'ultimo capitolo, dobbiamo adesso completare lo studio dell'influenza della domanda sulla distribuzione, con uno studio dell'influenza riflessa dalla rimunerazione sull'offerta dei vari agenti della produzione. Dobbiamo combinare questi due studi in un esame generale preliminare della parte che il costo di produzione e l'utilità o desiderabilità hanno nel regolare la distribuzione del dividendo nazionale fra le differenti specie di lavoro e i proprietari del capitale e della terra.

Ricardo e gli abili uomini di affari che seguivano la sua traccia troppo ritennero per concesso che l'operazione della domanda fosse cosa che non richiedesse spiegazioni: non la posero in rilievo, nè la studiarono con cura sufficiente; e questa negligenza è stata causa di molta confusione e ha gettato nell'ombra verità importanti. E come reazione, si è insistito troppo sul fatto che i guadagni di ogni agente di produzione provengono dal valore del prodotto alla cui produzione l'agente stesso partecipa e sono temporaneamente regolati principalmente da tale valore e che quindi tali guadagni sono regolati dallo stesso principio che governa la rendita delle terre; e alcuni hanno persino creduto possibile di costruire una teoria completa della distribuzione colle molteplici applicazioni della legge della rendita. Ma esse non bastano a tale scopo. Ricardo e i suoi seguaci furono rettamente guidati dalle loro intuizioni, quando tacitamente ammisero che le forze dell'offerta sono quelle il cui studio è più urgente e offre maggiore difficoltà.

Quando noi ricerchiamo che cosa regge la produttività (marginale) di un fattore della produzione, troviamo che la soluzione immediata richiede una conoscenza dell'offerta disponibile di quel fattore; perchè, se l'offerta è aumentata, quel fattore sarà applicabile a usi pei quali è meno necessario, e nei quali è meno produttivo. E la soluzione definitiva richiede una conoscenza anche delle cause che determinano l'offerta. Il valore nominale di ogni bene, sia esso una specie particolare di lavoro, o di capitale, o di qualunque altra cosa, sta, come la chiave di volta di un arco, in equilibrio fra le pressioni contrarie dei due lati opposti; le forze della domanda premono da un lato, quelle dell'offerta dall'altro.

Digitized by Google

La produzione di ogni merce, sia essa un agente di produzione o una merce pronta per il consumo immediato, è spinta avanti fino a quel limite o margine nel quale vi è un equilibrio fra le forze della domanda e quelle dell'offerta. Le quantità della merce e il suo prezzo, le quantità dei vari fattori o agenti di produzione impiegati per fabbricarla e i loro prezzi — tutti questi elementi regolano l'un l'altro, e se una causa esterna altera l'uno di essi, l'effetto dell'alterazione si estende a tutti gli altri.

Nello stesso modo, quando varie palle giacciono in un recipiente, esse regolano mutuamente le loro posizioni; e così anche quando un grosso peso è sospeso a varie corde elastiche di varia lunghezza e forza fissate a vari punti nel soffitto, le posizioni di equilibrio di tutte le corde e del peso si regolano mutuamente. Se una qualunque delle corde, già tesa, si raccorcia, tutto il resto cambierà di posizione, e la lunghezza e tensione delle altre corde saranno anche alterate.

291. — Ricapitolazione delle cause, discusse nel libro IV, che agiscono sulla offerta delle varie forme di lavoro e di capitale. L'influenza irregolare che un aumento nella rimunerazione esercita sull'azione spiegata da un individuo. La corrispondenza più regolare che passa fra salari normali e il crescere della popolazione in numero e specialmente in vigore. L'influenza generale esercitata sulla accumulazione e sulle altre forme di ricchezza dai vantaggi che si ottengono col risparmio. — Abbiamo veduto che l'offerta effettiva di qualunque agente di produzione dipende sempre in primo luogo dalla provvista che esiste dell'agente stesso, e in secondo luogo dalla volontà che coloro che lo posseggono hanno di impiegarlo nella produzione. Questa volontà non è determinata semplicemente dal reddito immediato che se ne attende; benchè possa esservi un limite infimo, che in alcuni casi può essere detto primo costo, al disotto del quale nessun lavoro sarà eseguito. Un fabbricante, per esempio, non esiterà punto a rifiutare di mettere in movimento il suo macchinario per un ordine che non coprirà la diretta spesa monetaria straordinaria cui tal lavoro dà luogo, incluso il logorio effettivo del macchinario; e considerazioni presso a poco simili esistono riguardo al logorio della forza del lavoratore, alla fatica e agli altri svantaggi del suo lavoro. E benchè per il momento ci occupiamo piuttosto del costo e della rimunerazione nelle condizioni normali, che del costo diretto per l'individuo di qualsiasi particolare porzione di lavoro che egli eseguisce, pure sarà bene di fare qui una breve spiegazione sull'argomento per evitare le concezioni errate (1).

Si è già notato (2) che quando un uomo è fresco e volenteroso, e fa un lavoro che si è scelto da sè, tale lavoro non gli costa realmente nulla. Perchè, come alcuni socialisti hanno rilevato con una perdonabile esagerazione, pochi conoscono quanto riesce loro grato un lavoro moderato finchè non succede qualche cosa che impedisca loro qualsiasi lavoro. Ma

(1) Specialmente in vista di alcune recenti discussioni nell'Austria e in America.
(2) Vedi I, v, 36; II, III, 61; IV, I, 109; IV, IX, 159.

Digitized by Google

a torto o a ragione, la maggior parte delle persone credono che quasi tutto il lavoro che fanno quando si procacciano da vivere, non dia loro alcun reddito di piacere, ma al contrario costi loro qualchecosa. Esse sono contente quando arriva l'ora della cessazione del lavoro; forse dimenticano che le prime ore di tale lavoro non costano loro tanto quanto le ultime; sono piuttosto disposti a pensare che le nove ore di lavoro costano loro nove volte quanto l'ultima ora; e raramente riflettono che esse stesse godono di una rendita del produttore, essendo pagate per ogni ora in una misura sufficiente per compensarle dell'ultima e più penosa ora (1).

Più un uomo lavora, o sta in servizio, maggiore è il suo desiderio di riposarsi, a meno che il lavoro non lo abbia reso addirittura torpido; mentre ogni ora di lavoro addizionale gli procura una paga maggiore, e lo porta più vicino al punto in cui i suoi più urgenti bisogni sono soddisfatti; e maggiore è la paga, più presto questo punto è raggiunto.

---

(1) Le recenti discussioni sulla giornata di lavoro di otto ore spesso si sono occupate assai poco della fatica del lavoro, perchè, a dire il vero, vi è molto lavoro in cui vi è così poco sforzo, sia fisico che intellettuale, che quanto vi esiste di fatica deve piuttosto contare come un sollievo dalla noia che come una vera fatica. Un uomo è in servizio, col dovere di esser pronto quando è chiamato, ma forse non fa una sola ora di vero lavoro nella giornata; eppure egli si lamenta delle lunghe ore di servizio perchè esse spogliano la sua vita di varietà, e dell'occasione di divertimenti domestici o sociali, e forse di pasti comodi e di riposo.

Se l'uomo è libero di cessare il suo lavoro quando gli piace, egli lo fa quando i vantaggi che gliene vengono non gli paiono pesare più degli svantaggi. Se egli deve lavorare con altri, la lunghezza della sua giornata di lavoro è spesso fissa per lui; e in alcune industrie il numero delle giornate di lavoro in un anno è tale effettivamente. Ma non esistono quasi industrie, nelle quali la quantità di sforzi da lui messa nel suo lavoro sia rigidamente fissata. Se egli non può o non vuole lavorare fino alla media minima che è abituale là dove egli è occupato, potrà generalmente trovare un impiego in un'altra località dove la media sia più bassa; e la media in ogni posto è stabilita dalla valutazione generale dei vantaggi e degli svantaggi di varie intensità di lavoro fatta dalla popolazione industriale ivi stabilita. Perciò i casi in cui la volizione individuale di un uomo non abbia parte nel determinare la quantità di lavoro che esso fa in un anno, sono altrettanto eccezionali quanto i casi in cui un uomo debba vivere in una casa di grandezza molto differente da quella che egli preferisce, perchè non vi è alcun'altra disponibile. Certo, un uomo che desiderasse lavorare otto ore al giorno invece di nove colla stessa paga di una lira all'ora, ma che intanto è costretto a lavorare nove ore o a non lavorare, soffre una perdita dalla nona ora, ossia riceve da essa una rendita negativa; e in tali casi si deve prendere la giornata come unità. Ma la legge generale dei costi non è turbata da questo fatto, come non è turbata la legge generale dell'utilità dal fatto che un concerto o una tazza di thè debbano essere presi come unità, e che una persona, più disposta a pagare cinque scellini per la metà di un concerto, che dieci per l'intero, o due soldi per una mezza tazza di thè, invece di quattro per l'intera tazza, possa soffrire una perdita sulla seconda metà. Non sembra, quindi, esservi buon fondamento per il suggerimento fatto da von Böhm-Bawertz (« *The ultimate standard of value* », § IV, pubblicato nella « *Zeitschrift für Volkswirtschaft* », vol. II, e poi negli « *Annals of American Academy* », vol. V), che il valore debba essere generalmente determinato dalla domanda, senza diretto riguardo al costo, perchè l'offerta effettiva di lavoro è una quantità fissa.

Digitized by Google

Dipende quindi dall'individuo, se colla crescente paga sorgano nuovi bisogni e nuovi desideri di provvedere agli agi suoi e per gli altri negli anni futuri; o se presto si sazî di quei piaceri che possono essere ottenuti solo col lavoro, e allora senta bisogno di maggior riposo o di più numerose occasioni per attività che sono esse stesse produttive di piacere. Non può stabilirsi una regola generale; ma l'esperienza pare che insegni che la razza o l'individuo più ignorante e flemmatico, specialmente se vive in un clima meridionale, starà al lavoro un tempo minore, e eserciterà in esso minor sforzo, se la paga cresce tanto da procurargli il piacere solito in compenso di minor lavoro di prima. Ma quelli il cui orizzonte mentale è più largo e che hanno maggior fermezza ed elasticità di carattere, lavoreranno più intensamente e più lungamente quanto più alto è il saggio del salario che ricevono; a meno che non preferiscano dirigere la loro attività a scopi più elevati che il lavorare per guadagni materiali. Ma questo punto ha bisogno di esser discusso più ampiamente trattando dell'influenza del progresso sul valore. Complessivamente dunque possiamo conchiudere che l'aumento della rimunerazione è, di regola, causa di un aumento immediato nell'offerta di lavoro produttivo; e che le eccezioni a questa regola, per quanto degne di nota, sono rare quando si prendono le cose su larga scala (1).

292. — Continuazione. — Quando tuttavia passiamo dall'influenza immediata, esercitata da un aumento nei salari sul lavoro fatto da un individuo, ai suoi effetti finali dopo una o due generazioni, il risultato è meno incerto. È, senza dubbio, vero che, quantunque un miglioramento temporaneo darà a molti giovani l'occasione, che aspettavano, di ammogliarsi e di metter su casa, pure un aumento permanente della prosperità può con la stessa facilità abbassare o alzare la natalità. Ma, d'altra parte, un aumento nei salari diminuirà quasi certamente la mortalità, a meno che questo aumento non sia stato ottenuto col sagrifizio da parte delle madri dei loro doveri verso i fanciulli. E il caso è anche più calzante quando consideriamo l'influenza degli alti salari sul vigore fisico e intellettuale della ventura generazione.

---

(1) Vedi Cap. XII. I cattivi raccolti, i prezzi di lotta e le convulsioni del credito hanno in vari tempi obbligato alcuni lavoratori, uomini, donne e fanciulli a un lavoro eccessivo (*overwork*). E i casi di sforzi sempre crescenti come corrispettivo di salari costantemente decrescenti, benchè non siano ora così numerosi come si afferma, non sono stati molto rari per il passato. Possono essere paragonati agli sforzi che una ditta in decadenza fa per assicurarsi qualche compenso alle sue spese, coll'accettare contratti a prezzi appena un po' più alti di quello che basti per ricompensarla dei suoi costi speciali o diretti. E d'altra parte, ogni epoca, la nostra forse meno di molte altre, registra storie di persone che in periodi improvvisi di prosperità, si sono contentate di salari ottenibili con piccolo lavoro, e hanno così contribuito a chiudere quell'èra di prosperità. Ma di questi argomenti potremo parlare solo dopo aver studiato le fluttuazioni commerciali. In tempi ordinari, l'artigiano, il professionista o l'intraprenditore capitalista decidono, come individuo, come membri di una società industriale, quale sia il prezzo più basso di fronte al quale essi non si asterranno dal lavoro.

Digitized by Google

Perchè vi è un certo consumo che è strettamente necessario per ogni grado di lavoro in questo senso, che, se una parte di esso viene meno, il lavoro non può essere fatto in modo efficiente: gli adulti potrebbero veramente prender cura di sè stessi a spese dei loro figli, ma ciò differirebbe soltanto la decadenza della efficienza di una generazione. Inoltre, vi sono delle cose necessarie per convenzione, che sono così severamente richieste dalle costumanze e dall'abitudine, che nella pratica si rinunzierebbe a molta parte del proprio necessario, in senso stretto, pure di non cedere la maggior parte di quelle. In terzo luogo, vi sono degli agi consuetudinari che alcuni, benchè non tutti, non abbandonerebbero interamente anche se molto a corto di mezzi. Molte di queste necessità convenzionali e di quegli agi consuetudinari sono il risultato di progressi materiali e morali. La loro estensione varia da epoca ad epoca e da luogo a luogo; e colle sue variazioni vi è una variazione corrispondente, ma in senso inverso, sulla proporzione in cui l'uomo, che è pur sempre egli stesso l'unico fine di ogni produzione, è anche un agente economico di produzione.

Qualunque aumento di un consumo, che sia strettamente necessario alla produttività, paga la propria spesa e aggiunge altrettanto al dividendo nazionale quanto ne sottrae. Ma un aumento in un consumo, che non sia in tal modo necessario, può esser dato solo da un aumento nella padronanza dell'uomo sulla natura; e questo può succedere per mezzo di un progresso nella scienza e nelle arti della produzione, per mezzo di una migliorata organizzazione e di più facile accesso a maggiori e più ricche sorgenti di materiale grezzo, e finalmente per mezzo dell'aumento del capitale e dei mezzi materiali di conseguire qualsiasi desiderato scopo in qualsiasi forma.

Così la quistione che considera quanto esattamente l'offerta di lavoro risponda alla domanda di esso, si risolve in gran parte in quest'altra: quanta parte dell'attuale consumo delle persone in generale si componga di cose necessarie, nel senso stretto, per la vita e la efficienza dei giovani e dei vecchi; quanta consista di necessità convenzionali delle quali teoricamente si potrebbe fare a meno, ma che praticamente sono preferite dalla maggioranza delle persone ad alcune di quelle cose che sarebbero veramente necessarie per la loro efficienza; e quanta è veramente superflua a considerarla come un mezzo di produzione, benchè, naturalmente, una parte di essa possa essere di suprema importanza considerata come scopo a sè stessa.

I primi economisti inglesi e francesi, come notammo al principio del precedente capitolo, classificarono quasi tutti il consumo nella prima categoria. Essi fecero così in parte per necessità, e in parte perchè le classi lavoratrici erano allora povere in Inghilterra e poverissime in Francia; e ne dedussero la conseguenza che l'offerta di lavoro corrispondesse a cambiamenti nella domanda effettiva di esso, nella stessa guisa, quantunque naturalmente non così presto, come avverrebbe per le macchine.

Digitized by Google

E una risposta non molto differente dalla loro deve esser data alla questione anche adesso per ciò che riguarda i paesi meno progrediti. Perchè nella maggior parte del mondo le classi lavoratrici si possono permettere ben pochi lussi e nemmeno molte delle cose convenzionalmente necessarie; e qualunque aumento nei loro salari produrrebbe un tale aumento nel loro numero da riabbassare prontamente i loro guadagni quasi all'antico livello, ossia alle spese ristrette puramente a ricompensare la loro semplice spesa di educazione. In una grande porzione del mondo i salari sono quasi retti dalla cosidetta legge ferrea o bronzea, che li tien legati vicino al costo di educare e di mantenere una classe piuttosto inefficiente di lavoratori.

Per quello che riguarda il mondo moderno occidentale la risposta è materialmente differente; tanto grande è stato il progresso recente nella scienza e nella libertà, nel vigore e nella ricchezza, e nel facile accesso a ricchi campi distanti per ciò che riguarda l'offerta di alimenti e di materie prime. Ma è ancora vero, perfino nell'Inghilterra dei nostri giorni, che quasi tutto il consumo della gran massa della popolazione va dedicato nel sostentamento della vita e del vigore; non forse nel modo più economico, ma pure senza grande spreco. Senza dubbio alcuni vizi sono veramente dannosi; ma questi sono piccola cosa relativamente al resto (1). Molta parte di quella spesa che non è strettamente economica come mezzo per aumentare l'efficienza, pure aiuta a formare delle abitudini di iniziative, pronte e piene di risorse, e dà quella tale varietà alla vita, senza cui gli uomini diventano monotoni e stagnanti, e compiono poco sebbene possano lavorare molto; ed è bene riconosciuto che anche nei paesi occidentali il lavoro qualificato è generalmente a più buon mercato là dove i salari sono più alti. Si può ammettere che lo sviluppo industriale del Giappone tenda a mostrare che di alcune delle più costose necessità convenzionali si può fare a meno senza diminuire la rispettiva efficienza; ma, benchè questa esperienza possa produrre risultati importantissimi nell'avvenire, pure essa ha poca influenza sul passato e sul presente.

Rimane vero che, prendendo l'uomo come è e come è stato finora nel mondo occidentale, i guadagni ottenuti con un lavoro attivo non sono molto al di sopra di quelli più bassi necessari per coprire le spese di educare e istruire lavoratori efficienti e di sostentare e mettere in attività le loro piene energie (2).

---

(1) La principale eccezione è forse quella del giuoco.

(2) Su tutte le locomotive vi è qualche lavoro in bronzo o rame in parte a scopo di ornamento, che potrebbe essere omesso o rimosso senza che la locomotiva perda qualcosa della sua potenzialità. La quantità di esso, infatti, varia col gusto degli impiegati che scelgono il modello delle macchine delle varie strade ferrate. Ma potrebbe accadere che la consuetudine richiedesse tale spesa; che la consuetudine non volesse cedere al ragionamento, e che le compagnie ferroviarie non osassero urtarvi contro. In questo caso, nel trattare quei periodi durante i quali tale consuetudine imperava, dovremmo includere il costo di quel lavoro ornamentale in metallo nel costo di produzione di una certa quantità di forza sviluppata dalla locomotiva, nello stesso

Digitized by Google

Noi concludiamo dunque che un aumento dei salari, a meno che non sia guadagnato sotto condizioni malsane, quasi sempre aumenta la forza fisica, intellettuale e anche morale della ventura generazione; e che, a parità di condizioni, un aumento nei guadagni ottenuti dal lavoro aumenta la sua percentuale di sviluppo; o, in altre parole, un aumento nella domanda del lavoro aumenta l'offerta di esso. Essendo dato lo stato della scienza e delle consuetudini sociali e domestiche, si può dire che il vigore del popolo come un tutto, se non forse anche il suo numero, e tanto il numero che la potenza di qualsiasi industria in particolare, hanno un prezzo di offerta in questo senso, che vi è un certo livello del prezzo della domanda che li terrà stazionarî: e che un prezzo più alto li farà aumentare, e che un prezzo più basso li farà scemare.

Così vediamo nuovamente che la domanda e l'offerta esercitano influenze coordinate sui salari; nessuno dei due ha diritto al predominio: proprio come ciascuna lama di un paio di forbici, o ciascun pilastro di un arco. I salari tendono ad esser eguali al prodotto netto del lavoro: la sua produttività marginale ne regola il prezzo di domanda; e, d'altra parte, i salari tendono a ritenere un'intima, quantunque indiretta e intricata relazione col costo di educare, istruire e mantenere l'energia del lavoro efficiente. I vari elementi del problema si determinano (nel senso che si regolano) l'un l'altro; e, incidentalmente, questo fa sì che il prezzo dell'offerta e il prezzo della domanda tendano all'eguaglianza; e i salari non sono regolati nè dal prezzo della domanda nè dal prezzo dell'offerta, ma dall'intera serie di cause che regolano la domanda e l'offerta (1).

293. — Continuazione. — Nell'ultima sezione parlammo spesso del saggio generale dei salari del lavoro in generale. Tali frasi possono convenire quando gettiamo uno sguardo complessivo sulla distribuzione, e specialmente quando consideriamo le relazioni generali del capitale e del lavoro. Ma nel fatto non esiste nella civiltà moderna un saggio generale dei salari. Ciascuno dei cento o più gruppi di lavoratori ha il proprio problema dei salari, la sua propria serie di cause speciali, naturali o artificiali, che rego-

---

modo che dobbiamo includervi il costo dello stesso pistone. E vi sono molti problemi pratici, specialmente quelli che si riferiscono a periodi di una lunghezza moderata, in cui le merci di utilità convenzionale e quelle realmente necessarie, possono esser poste alla pari.

(1) La ripetizione in questa sezione ci è parsa inevitabile a causa del fatto che vari critici hanno mal compreso l'argomento principale di questo libro. Fra essi si deve ricordare perfino l'acuto prof. von Böhm Bawerk Porchè nell'articolo citato poco fa (vedi specialmente la sezione V), sembra ritenere che l'opinione che i salari corrispondano tanto al prodotto netto del lavoro quanto al costo di educare e istruire il lavoro e di mantenerne l'efficienza (o, più brevemente, ma meno propriamente, al costo di produzione del lavoro) involva necessariamente una contraddizione. Notiamo, d'altra parte, che le mutue e reciproche azioni delle principali forze economiche sono messe in luce in un bell'articolo dal prof. Carver, « *The theory of wages adjusted to recent theories of value* » nel « *Quarterly Journal of Economics* », del luglio 1894.

Digitized by Google

lano il prezzo di offerta e limitano il numero dei membri: ciascuno ha il proprio prezzo di domanda regolato dal bisogno che gli altri agenti della produzione hanno dei suoi servigi.

Il caso è piuttosto differente quando si tratta del capitale in generale. Certo, alcune forme del capitale sono più strettamente specializzate di qualsiasi forma di lavoro, e sono anche più soggette a violente variazioni di valore, in seguito a cambiamenti economici. Ma gli uomini maggiormente colpiti da tali variazioni sono proprio coloro cui incombe lo speciale compito di sostenere il peso delle vicissitudini e dei rischi economici e di ritrarne in tal modo un guadagno in un periodo lungo; e, per quanto tali cambiamenti possano essere importanti per i punti successivi della nostra ricerca, pure, per il momento, possiamo trascurarli. Nessun problema sociale o economico, di importanza vitale per il nostro scopo immediato, viene a essere confuso, trascurando l'influenza dei cambiamenti economici sui valori relativi di differenti specie di macchine, e così via.

Il flusso degli investimenti per i bisogni futuri si compone di due correnti. La più piccola di esse è composta di nuove aggiunte allo *stock* accumulato: la più grande sostituisce semplicemente lo *stock* che distruggono sia il consumo immediato (come nel caso di materiale grezzo, combustibile, ecc.), sia il logorio, come nel caso delle rotaie ferroviarie, sia il corso del tempo, come nel caso di un tetto coperto di paglia o di una direzione commerciale; sia tutte queste cause unite. Il corso annuale di questa seconda corrente è probabilmente non minore del quarto dello « *stock* » totale di capitale, anche in un paese ove le forme prevalenti del capitale siano così permanenti come nell'Inghilterra. Perciò non sarà cosa sragionevole il ritenere, per il momento, che i proprietari del capitale in generale siano stati capaci, nell'insieme, di adattarne le forme alle condizioni normali del tempo, in modo da ottenere dai loro investimenti un reddito *netto* altrettanto grande nell'un caso quanto nell'altro. Fondandoci su tale supposizione, possiamo dire del capitale in generale che esso è accumulato nell'attesa di un certo interesse netto eguale per tutte le sue forme (1).

(1) Come dice il prof. Clark, la seconda corrente può essere considerata da due punti di vista: in primo luogo vi è qualche cosa di permanente, una massa di « capitale puro », come il corpo permanente di una cascata; e, in secondo luogo, vi sono le macchine particolari, le materie grezze, ecc., che continuamente vengono, passano, sono sostituite, come le goccie singole dell'acqua che passano attraverso la cascata permanente.

Fra le questioni che qui sono lasciate da parte per uno studio futuro, vi è il modo in cui l'interesse *netto* del capitale debba essere distinto non solo dai profitti lordi, ma da molti elementi che spesso sono calcolati come interesse, benchè effettivamente contengano elementi di guadagni di direzione e di assicurazione contro i rischi; e inoltre come avvenga che le variazioni nel potere generale di acquisto del danaro facciano sì che l'interesse netto, che è in realtà guadagnato dal capitale, sia qualche volta più alto e qualche volta più basso di quello che non appaia.

Digitized by Google

Ma dobbiamo ricordarci che possiamo propriamente parlare di un saggio dell'interesse su qualsiasi investimento di capitali (fuorchè sui nuovi), solo in un senso molto limitato. Per esempio, possiamo forse stimare che un capitale industriale di circa sette miliardi di sterline è investito nelle differenti industrie di questo paese all'interesse netto di circa il tre per cento. Ma tale maniera di parlare, quantunque conveniente e giustificabile per molti scopi, non è accurata. Si dovrebbe piuttosto dire: ritenendo che il saggio dell'interesse netto sugli investimenti di nuovo capitale in ciascuna di quelle industrie (cioè a dire sugli investimenti marginali) sia del tre per cento circa, allora il reddito netto complessivo prodotto dall'intero capitale industriale investito nelle varie industrie sarà tale che, se viene capitalizzato sulla base dell'interesse del tre per cento, ammonterà a circa sette miliardi di lire sterline: e ciò perchè il valore del capitale già investito in miglioramenti della terra, e in costruzione di case, di ferrovie e di macchine, è determinato dal reddito netto (o quasi-rendita) che esso produrrà; e se il suo potere di dare in futuro un reddito dovesse diminuire, il suo valore diminuirebbe in proporzione e diventerebbe il valore capitalizzato di questo più basso reddito, tenendo conto del deprezzamento (1).

Abbiamo visto (2) come l'accumulazione della ricchezza sia regolata da una grande varietà di cause: dalla consuetudine, dalle abitudini di padroneggiarsi e di tener presente il futuro, e sopra tutto dal potere dell'affezione famigliare: la sicurezza è condizione essenziale di essa e il progresso della scienza e dell'intelligenza ne favorisce il cammino in vari modi. Ma benchè tale fenomeno subisca l'influenza di molte altre cause diverse dal saggio dell'interesse; e benchè sul saggio del risparmio di molte persone poco influisca quello dell'interesse (pur essendo vero che quando pochi hanno risoluto di assicurare a sè o alla propria famiglia un reddito di una certa quantità, forse risparmieranno meno quando il saggio dell'interesse è alto che quando è basso); pure la bilancia scende a favore della opinione che un rialzo nel saggio dell'interesse, o nel prezzo di domanda del risparmio, tende ad aumentare la quantità del risparmio.

Così l'interesse, essendo il prezzo pagato per l'uso del capitale in qualunque mercato, tende verso un livello di equilibrio tale che la domanda complessiva di capitale in quel mercato, a quel dato saggio di interesse, sia eguale allo *stock* complessivo disponibile ivi a quel saggio. Se il mercato che noi consideriamo è piccolo — per esempio, una sola città, o una sola industria in un paese che progredisce — a un aumento nella domanda di capitale farà prontamente riscontro un aumento nell'offerta, proveniente dai distretti o dalle industrie circostanti. Ma se consideriamo il mondo intero,

(1) Lo stesso risultato si ha naturalmente sommando i valori depurati di tutti i probabili futuri redditi netti del capitale, secondo lo schema discusso nel libro V, IV, 210. Vedi anche V, IX, 243.

(2) Vedi IV, VII, riassunti nel § 153.

Digitized by Google

o anche tutto un gran paese come un solo mercato per il capitale, non possiamo figurarci che l'offerta complessiva di esso venga alterata profondamente e in proporzioni notevoli da un cambiamento nel saggio dell'interesse. Perchè il fondo generale del capitale è il prodotto del lavoro e dell'attesa; e il lavoro e l'attesa straordinari, ai quali spingerebbe un aumento nel saggio dell'interesse, non potrebbero in breve sommare a molto in paragone al lavoro ed all'attesa, dei quali l'esistente « *stock* » totale di capitale è il risultato. A un aumento estensivo nella domanda di capitale in generale farà perciò temporaneamente riscontro non tanto un aumento dell'offerta, quanto un aumento nel saggio dell'interesse; e ciò obbligherà il capitale a ritirarsi parzialmente da quegli impieghi nei quali la sua utilità marginale sia minore. E solo lentamente e gradatamente l'aumento nel saggio dell'interesse aumenterà lo « *stock* » totale di capitale.

294. — La terra si può considerare come una forma speciale di capitale, tanto per ciò che riguarda l'influenza della domanda nella distribuzione, quanto per ciò che riguarda l'applicazione alla produzione dei mezzi di un singolo individuo; essa però differisce dal capitale rispetto a quella influenza normale delle forze dell'offerta nella distribuzione, che stiamo considerando in questo capitolo. — La terra, e con ciò s'intendono tutti quegli agenti della produzione forniti liberamente dalla natura in quantità minore dei bisogni umani, si trova in una condizione assai differente da quella dell'uomo e di quegli agenti della produzione che sono fatti dall'uomo; fra i quali si debbono comprendere i miglioramenti eseguiti sulla terra stessa (1). Infatti, mentre le offerte di tutti gli altri agenti della produzione rispondono in vari gradi e vari modi alla domanda dei loro servigi, tale fenomeno non avviene per la terra. Per esempio, se i guadagni di qualsiasi classe di lavoro aumentano, un'azione compensatrice tende ad aumentare il numero o l'efficienza o l'una e l'altra di coloro che vi sono impiegati; e, se non a diminuire nuovamente la misura dei guadagni a testa, almeno a far sì che i guadagni possano essere pagati da un dividendo nazionale aumentato, e non a spese degli altri agenti di produzione. E lo stesso è pur vero per ciò che riguarda il capitale; ma non è vero per ciò che riguarda la terra. Mentre perciò il valore della terra, in comune coi valori degli altri agenti della produzione, subisce le influenze discusse verso la fine del capitolo precedente; non è soggetto a quelle di cui fu tenuto conto nella presente discussione.

È vero che (2) la terra non è che una forma particolare del capitale

(1) Non è necessario discutere nuovamente le difficoltà di separare praticamente le qualità « insite » nella terra di un paese vecchio da quelle che le sono derivate dall'azione dell'uomo (vedi IV, II, 110): nè è necessario di insistere sulle circostanze speciali in cui si trova la terra in un paese nuovo, nel quale il coltivatore può ottenere la terra non da un altro coltivatore, ma direttamente dalla natura stessa, e nella quale perciò la rendita della terra non ha ancora assunto le sue speciali caratteristiche (V, IX, 247).

(2) L'argomento di questa sezione è preso in senso largo. Per un trattamento tecnico e più completo il lettore è rimandato a V, IX.

Digitized by Google

dal punto di vista dell'industriale o del coltivatore individuale. Essa subisce l'influenza delle leggi della domanda e della sostituzione, discussi nell'ultimo capitolo, perchè lo *stock* che di essa esiste, come quello del capitale o del lavoro di qualsiasi specie, tende a essere spostato da un uso all'altro, fino a quel momento in cui nulla guadagnerebbe la produzione da un ulteriore spostamento. E, per quanto si riferisce alle discussioni dell'ultimo capitolo, il reddito dato da una fabbrica, da un negozio, o da un aratro (facendo le debite concessioni per il logorio, ecc.) è regolato nello stessso modo che il reddito della terra. In ciascun caso, il reddito tende ad essere eguale al valore del prodotto marginale netto del fattore: e questo tende a essere regolato provvisoriamente dalla provvista totale del fattore e dal bisogno che altri agenti hanno dell'aiuto di esso.

Questo è un lato della questione. L'altro lato è che la terra (in un paese vecchio) non subisce le influenze riflesse, discusse in questo capitolo, che un alto saggio di salari esercita sull'offerta di altri fattori della produzione, e, per conseguenza, sulle loro contribuzioni al dividendo nazionale, e quindi sul costo reale al quale i loro servigi sono comprati da altri fattori della produzione. Questa singolarità dei guadagni, che vengono dalla terra e da altri doni della natura, sorge dal fatto che la loro provvista non può essere accresciuta dall'uomo; e benchè tale fatto sia di rado molto importante quando si tratta degli affari di un singolo commerciante, oppure delle fluttuazioni sul mercato dei salari e dei prezzi, è d'importanza vitale nel vasto problema della distribuzione. La costruzione di un piano addizionale in una fabbrica, o il collocamento di un altro aratro in una fattoria, in generale, non toglie un piano da un'altra fabbrica, o un aratro da un'altra fattoria; la nazione aggiunge un piano di fabbrica o un aratro ai suoi affari, come l'individuo lo fa ai propri. Vi è un aumento del dividendo nazionale che deve esser ripartito; e in un lungo periodo gli aumentati guadagni dell'industriale o dell'agricoltore non saranno, di regola, a carico degli altri produttori. Invece la provvista di terra (in un paese vecchio) in qualunque tempo è la provvista per *tutto* il tempo; e quando un fabbricante o un coltivatore aggiunge un po' più di terra alla sua industria o coltivazione, egli, effettivamente, la toglie dall'industria o coltivazione di qualchedun altro. Egli aggiunge un po' più di terra ai suoi affari, ma la nazione non aggiunge terra ai proprii affari: il cambio, per sè stesso, non aumenta il reddito nazionale (1).

---

(1) Questa parte dell'argomento è presentata da un punto di vista differente e più tecnico, avanti nel § 302.

La tendenza degli economisti austriaci di ridurre al minimo l'influenza che il costo di produzione esercita sul valore, li conduce naturalmente a dare poca importanza alle differenze tra la terra e gli altri agenti di produzione. E simile tendenza a questo riguardo si trova in coloro che hanno applicato le espressioni matematiche alla teoria del valore. Essi hanno messo in rilievo il fatto che la terra resa fruttifera dall'uomo è nelle stesse condizioni degli altri agenti di produzione nella funzione generale che esprime il suo prodotto; e ne hanno apparentemente dedotto che la terra

Digitized by Google

295. — Conclusione provvisoria su uno stadio dell'argomento. — Per concludere questa parte del nostro ragionamento: — Il totale netto di tutte le merci prodotte è la vera sorgente dalla quale derivano i prezzi della domanda di tutte queste merci, e perciò dei fattori della produzione che furono impiegati a farle. O, per dir lo stesso sott'altra forma, questo dividendo nazionale è, nello stesso tempo, il prodotto totale netto di tutti i fattori produttivi entro il paese e l'unica sorgente dalla quale vengono pagati. Tale dividendo si scompone in guadagni del lavoro, in interesse del capitale, e finalmente in reddito dei produttori, o rendita, della terra e degli altri vantaggi differenziali della produzione. Esso ne costituisce l'insieme, e viene interamente distribuito tra loro; e quanto maggiore è il dividendo, tanto maggiore sarà, a parità di condizioni, la porzione di ciascuno dei fattori di produzione. Inoltre, il dividendo stesso è distribuito tra loro, parlando in generale, in proporzione al bisogno che le persone hanno dei loro vari servigi — cioè a dire, non il bisogno *totale*, ma quello *marginale*. Con questo termine s'intende il bisogno giunto a quel punto, nel quale è indifferente il comprare ancora un po' dei servigi (o dei frutti dei servigi) di un fattore, o consacrare le proprie risorse a comprare i servigi (o i frutti dei servigi) di un altro fattore.

Rimangono alcuni punti sui quali dobbiamo ancora insistere. Il primo si riferisce alle mutue e reciproche azioni dei vari gruppi dei fattori produttivi, con speciale riguardo al fatto che il legame fra i guadagni dei lavoratori nello stesso grado è generalmente più forte di quello fra i guadagni di lavoratori di grado differente. Il secondo punto si riferisce alla natura delle influenze che l'offerta di capitale esercita sui salari in generale, e ci avvicinerà alla così detta dottrina del Fondo dei Salari. Finalmente in alcune *Note* alla fine del capitolo saranno fatte alcune osservazioni sul significato e sulla storia di quella dottrina e sulle relazioni in cui le differenti specie di redditi che abbiamo considerato nelle varie parti della nostra ricerca stanno di fronte all'entrata nazionale, e l'una di fronte all'altra.

296. — Le relazioni mutue fra il guadagno e la produttività dei vari gruppi dei lavoratori. — Nello studiare l'influenza che l'aumento dell'efficienza e dei guadagni in un'industria esercitano sulla condizione di altre industrie, possiamo partire dal fatto generale che, a parità di condizioni, maggiore è l'offerta di qualsiasi fattore produttivo, e più numerosi saranno gli usi nei quali dovrà cercare di venir impiegato, pur non essendovi specialmente adatto, e più basso sarà il prezzo di domanda di cui dovrà contentarsi in quegli usi nei quali l'impiego di esso è sul limite o margine di non

---

e i guadagni da essa derivanti figurano nella dottrina generale della distribuzione nelle stesse condizioni degli altri agenti di produzione e coi guadagni da essa derivanti. Essi hanno applicato una proposizione, che è vera e importante in una classe di problemi, a un problema che sembra appartenere a una classe differente (vedi la critica fatta da FLUX dell'interessante articolo di WICKSTEED, « *Coordination of the Laws of Distribution* » nell'« *Economic Journal* », vol. IV, specialmente p. 312).

Digitized by Google

essere rimunerativo; e, nei limiti in cui la concorrenza renda eguale il prezzo che il fattore ottiene in tutti gli impieghi, questo prezzo sarà quello ottenuto per tutti gli impieghi. L'eccedenza di produzione, che risulta da un aumento di quel fattore produttivo, andrà ad ingrossare il dividendo nazionale, e altri fattori produttivi ne risentiranno, perciò, vantaggio; ma quello stesso fattore dovrà sottomettersi a una paga più bassa.

Per esempio se, senza alcun altro cambiamento, il capitale aumenta rapidamente, il saggio dell'interesse deve diminuire; se, senza alcun altro cambiamento, il numero di coloro che sono pronti a fare qualsiasi speciale genere di lavoro aumenta, i loro salari devono ribassare. Nell'un caso e nell'altro risulterà un aumento della produzione ed un aumento del dividendo nazionale; nell'un caso e nell'altro la perdita subìta da un fattore produttivo deve produrre un guadagno agli altri: ma non necessariamente a tutti gli altri. Per esempio, l'apertura di ricche cave di lavagne o l'aumento nel numero ed efficienza degli operai della cava tenderebbe a migliorare le case di tutte le classi e ad aumentare la domanda di lavoro di muratori e falegnami e i loro salari. Ma recherebbe un danno ai fabbricanti di tegole da tetto, come produttori di materiali da costruzione, maggiore del vantaggio che ne avrebbero come consumatori. L'aumento nell'offerta di questo unico fattore aumenta di una piccola quantità la domanda di molti altri, e di una grande quantità la domanda di pochi altri, ma di alcuni altri diminuisce la domanda.

Ora sappiamo che i salari di un lavoratore qualsiasi, per esempio di un calzolaio, tendono ad essere eguali al prodotto netto del suo lavoro; e che perciò, avendo i salari di tutti i lavoratori dello stesso grado la tendenza ad essere eguali gli uni agli altri, in uno stato di equilibrio ogni lavoratore sarà capace coi guadagni di cento giorni di lavoro di comprare i prodotti netti di cento giorni di lavoro di altri lavoratori dello stesso grado del suo; egli può sceglierli in qualunque modo gli piaccia, in modo da comporre quella somma totale (1).

Se i guadagni normali dei lavoratori di un altro grado fossero di metà più elevati dei suoi, il calzolaio dovrebbe spendere i salari di tre giorni per avere il prodotto netto di lavoro di due giorni di un lavoratore di quel grado: e così in proporzione.

Perciò, a parità di condizioni, ogni aumento nell'efficienza netta del lavoro in qualsiasi industria, inclusa la propria, aumenterà nella stessa proporzione il valore reale di quella parte dei salari che il calzolaio spende nei prodotti di quell'industria: e, a parità di condizioni, il livello di equilibrio dei salari reali del calzolaio dipenderà direttamente dall'aumento medio dell'efficienza di tutte le industrie, compresa la propria, che

(1) Il lettore rammenterà che il prodotto netto di un singolo fattore produttivo non può, di regola, essere separato meccanicamente da quello degli altri fattori che cooperano con esso. Vedi pp. 506-7.

Digitized by Google

producono quelle cose nelle quali egli spende i suoi salari, e varierà direttamente in proporzione a quell'aumento. Reciprocamente, se qualsiasi industria respingesse un miglioramento che ne avrebbe aumentata la efficienza del dieci per cento, recherebbe al calzolaio un danno misurato dal dieci per cento di quella parte dei suoi salari che egli spende nei prodotti di tale industria. Ma un'aumentata efficienza da parte di lavoratori, i cui prodotti fanno concorrenza ai suoi, potrebbe recargli danno, almeno temporaneamente, specialmente se egli non è un consumatore di quei prodotti.

Inoltre, il calzolaio sentirà un vantaggio da tutto quello che muti le posizioni relative dei differenti gradi in tal modo da rialzare il suo grado relativamente agli altri; per esempio da un aumento di medici del cui aiuto egli ha di tanto in tanto bisogno. E guadagnerà di più se in quei gradi che sono principalmente occupati della direzione degli affari, sia che trattisi di fabbriche, o di commercio, o di altro, si operi un grande passaggio da altri gradi; perchè allora i guadagni di amministrazione saranno in modo permanente abbassati relativamente ai guadagni del lavoro manuale; e, a parità di condizioni, il calzolaio otterrà una quantità maggiore di ogni merce nella quale egli spenda quei salari che rappresentano il suo prodotto netto.

297. — Noi teniamo conto solo delle imprese, delle cognizioni e di quella libertà di concorrenza che in via di fatto sono caratteristiche di quel particolare gruppo di operai, di imprenditori ecc.; nel luogo e nel tempo di cui si discute. — Il processo di sostituzione, del quale abbiamo discusso le tendenze, è una forma di concorrenza; e sarà bene insistere nuovamente per dichiarare che non supponiamo essere la concorrenza perfetta. Una concorrenza perfetta richiede una perfetta conoscenza dello stato del mercato; e se non vi sarebbe gran divario dai fatti attuali della vita nel supporre questa conoscenza da parte dei commercianti, considerando il corso degli affari in Lombard Street, nello Stock Exchange, o in un Mercato di prodotti all'ingrosso, tuttavia il presupposto sarebbe completamente sragionevole esaminando le cause che regolano l'offerta di lavoro in uno qualsiasi dei gradi inferiori dell'industria. Perchè se una persona avesse sufficiente abilità da conoscere ogni cosa intorno al mercato del suo lavoro, gli costerebbe troppo di rimanere a lungo in un basso grado. I più vecchi economisti, come quelli che erano in costante contatto coi fatti attuali della vita degli affari, devono aver saputo questo fatto abbastanza bene; ma, in parte per brevità e semplicità, in parte perchè il termine « libera concorrenza » era diventato quasi una parola d'ordine, in parte perchè non avevano classificato e limitato a sufficienza le loro dottrine, ammisero, a quanto pare, questa perfetta conoscenza.

È perciò specialmente importante l'insistere che noi non supponiamo essere i membri di qualsivoglia gruppo industriale dotati di maggiore abilità o previdenza, o governati da motivi diversi da quelli che sono effettivamente normali ai membri di quel gruppo e che sarebbero ad

Digitized by Google

essi attribuite da ogni bene informata persona, tenendo conto delle condizioni generali di tempo e di luogo. Vi possono essere molte azioni retrograde e impulsive, motivi sordidi e nobili possono intrecciarsi; ma vi è una tendenza costante in ogni persona, che la spinge a scegliere per sè e per i proprii figli quelle occupazioni che le sembrano, nell'insieme, le più vantaggiose fra quelle che sono nella cerchia delle sue risorse e degli sforzi di cui è capace e che è disposto a fare per poterle raggiungere (1).

298. — Delle relazioni fra lavoro in generale e capitale in generale. Il capitale sussidia il lavoro. Compete col lavoro sul terreno delle occupazioni: questa frase però va interpretata con attenzione. — L'ultimo gruppo di questioni, che ancora rimane da discutere, si riferisce alla relazione fra il capitale in generale, e i salari in generale (2). È ovvio che benchè il capitale in generale faccia costantemente concorrenza al lavoro per il campo d'impiego in particolari industrie, pure, giacchè il capitale stesso è l'incorporamento di lavoro e di attesa, la concorrenza avviene in realtà fra alcune specie di lavoro aiutate da una buona quantità di attesa e altre specie di lavoro aiutate da minore quantità di attesa. Da una parte, per esempio, vi sono molti che fanno scarpe a mano, e pochissimi che fanno lesine e altri semplici istrumenti, aiutati da un po' di attesa; dall'altra vi è un numero relativamente piccolo di persone che lavorano con potenti macchine a cucire, fatte da ingegneri, e con molta attesa. Vi è una vera ed effettiva concorrenza tra il lavoro in generale e l'attesa in generale. Ma essa copre solo piccola parte dell'intero campo, ed è di piccola importanza relativamente ai benefizi che il lavoro ritrae coll'ottenere a buon mercato l'aiuto del capitale, e, perciò, di metodi efficienti nella produzione delle cose di cui esso stesso ha bisogno (3).

Perchè, parlando in generale, un aumento nella potenza e nella volontà di risparmiare estenderà l'utilizzazione dei servizi dell'attesa, i quali, pertanto, otterranno un impiego e un saggio di interesse costantemente decrescente, a meno che qualche invenzione non trovi nuovi e vantaggiosi usi di metodi indiretti di produzione. — In entrambi i casi,

---

(1) Le differenze tra l'adattamento della domanda e dell'offerta nel caso di merci e nel caso del lavoro sono discusse nei seguenti capitoli.

(2) Nel paragrafo 293 notammo che lo studio della distribuzione si occupa molto più delle cause che governano i guadagni di ciascuno dei molti e differenti gruppi di lavoro, che di quelle che influiscono su tutti i gruppi approssimativamente nello stesso modo. Ma pure queste ultime cause hanno qualche realtà anche per il moderno economista, e il fatto che i primi economisti, parzialmente in conseguenza delle speciali condizioni industriali dei loro tempi, davano grande rilievo alle discussioni sui salari generali, rende importante l'insistere su questi, nell'interesse della continuità della scienza.

(3) Qui lasciamo da parte la concorrenza per l'impiego fra il lavoro nel senso più stretto della parola e il lavoro dell'intraprenditore stesso e degli amministratori e direttori che lo assistono. Una gran parte dei Cap. VII e VIII, sono consacrati a questo difficile ed importante problema.

Digitized by Google

ma specialmente nell'ultimo, lo sviluppo del capitale aumenta il dividendo nazionale; e così apre nuovi e ricchi campi all'impiego del lavoro in altre direzioni, i quali compensano ad usura lo spostamento parziale dei servigi del lavoro prodotto da quelli dell'attesa in particolari industrie.

L'aumento del dividendo nazionale, dovuto allo sviluppo del capitale e dell'invenzione, avrà certamente influenza su tutte le classi di merci; per esempio, permetterà al calzolaio di comprare coi suoi guadagni maggior quantità di cibi e di vestiari, maggiori e migliori provviste di acqua, di luce artificiale, di calore, di viaggi, e così via. Si può ammettere che alcuni miglioramenti abbiano influenza soltanto sulle merci consumate dai ricchi, nel primo esempio almeno, e che nessuna parte del corrispondente aumento del dividendo nazionale vada direttamente a vantaggio delle classi lavoratrici, le quali nulla guadagnino per compensarsi del probabile danno recato ad alcuni de' loro membri in particolari industrie. Ma tali casi sono rari, e generalmente avvengono su piccola scala; e anche in essi vi è sempre qualche compenso indiretto. Perchè i miglioramenti, destinati agli oggetti di lusso dei ricchi, presto si diffondono e giungono fino alle altre classi. E benchè non ne sia conseguenza necessaria, pure nel fatto, quando le cose di lusso vanno più a buon mercato, avviene che in varie guise aumentino i desideri dei ricchi di aver cose fatte a mano e servizi personali, e aumentino anche i mezzi di cui essi possono disporre per soddisfare a tali desideri. Questo ci addita un altro aspetto della relazione fra il capitale in generale e i salari in generale.

299. — L'influenza esercitata sui salari dall'aumento della ricchezza sotto forma diversa da quella di capitale industriale. Il senso limitato in cui è vero che i salari dipendono da anticipazioni fatte dal capitale. — Si dice comunemente che quantunque i lavoratori, che hanno poca o nessuna ricchezza accumulata del proprio, abbiano da guadagnare da un aumento del capitale (nel senso più stretto del termine, quello, cioè, in cui è quasi convertibile in capitale industriale) che li sostiene e aiuta nel loro lavoro; pure, abbiano poco da guadagnare da un aumento di altre forme di ricchezza non possedute da essi. Non è dubbio che vi sono alcune poche specie di ricchezza la cui esistenza non esercita nessuna influenza sulle classi lavoratrici; alle quali invece direttamente interessa quasi ogni aumento del capitale (industriale). Difatti la maggior parte del capitale stesso passa per le loro mani, sotto forma di utensili o materiale del loro lavoro; mentre una parte considerevole è impiegata direttamente o anche consumata da esse (1). Sembra, perciò, che le classi lavoratrici debbano necessariamente guadagnare quando altre forme di ricchezza diventano capitale industriale e

(1) In ogni modo secondo la maggior parte delle definizioni. Vi sono veramente alcuni che limitano il capitale ai « beni intermedii », e devono, perciò, escludere gli alberghi, le camere mobigliate e le case di campagna dei lavoratori, almeno appena sono usate. Ma sono state già indicate alcune gravi obiezioni all'adozione di questa definizione (II, IV, 71).

Digitized by Google

viceversa. Ma non è così. Se i privati generalmente tralasciassero di tener vetture e *yachts*, e li prendessero in affitto da imprenditori capitalisti, il risultato sarebbe una minore domanda di lavoro salariato. Perchè parte di ciò che sarebbe stato pagato come salario andrebbe come profitto all'intermediario (1).

Si potrebbe obbiettare che, se altre forme di ricchezza prendessero su larga scala il posto del capitale industriale, vi potrebbe essere una scarsezza delle cose necessarie per aiutare il lavoro nella sua opera, e di quelle di cui vi è bisogno per sostenere il lavoro. Questo potrebbe costituire un vero pericolo in alcuni paesi orientali. Ma nel mondo occidentale, e specialmente nell'Inghilterra, la provvista totale di capitale è eguale in valore al complesso delle merci consumate dalle classi lavoratrici durante molti anni; ed un piccolissimo aumento nella domanda di codeste forme del capitale che sovvengono direttamente ai bisogni del lavoro, relativamente ad altre forme, produrrebbe rapidamente un aumento nell'offerta di esse, sia che venissero importate da qualche altra parte del mondo, o prodotte appositamente per soddisfare la nuova domanda. Non ci dobbiamo perciò dare troppo pensiero da questo lato. Se l'efficienza marginale del lavoro è tenuta in alto, il prodotto netto ne sarà alto, ed elevati pure ne saranno i guadagni, e la corrente sempre defluente del dividendo nazionale si dividerà in proporzioni corrispondenti, dando sempre un'offerta adeguata di merci al consumo immediato dei lavoratori ed assegnando alla produzione di quelle merci uno *stock* adeguato di utensili. Quando le condizioni generali della domanda e dell'offerta hanno determinato quale parte del dividendo nazionale le altre classi della società siano libere di spendere come vogliono; e quando le tendenze di quelle classi abbiano determinato il modo nel quale distribuiranno la loro spesa fra soddisfazioni presenti e future, ecc., non importa alle classi lavoratrici se le orchidee vengono da un giardino privato o dalle serre appartenenti a fiorai di professione, e che sono perciò un capitale industriale.

300. — Continuazione. - S'intende che la porzione del dividendo nazionale, che qualunque particolare classe industriale riceve durante l'anno, consiste o di cose che furono fatte durante l'anno, o degli equivalenti di quelle cose. Perchè molte delle cose fatte o fatte in parte durante l'anno sono probabilmente destinate a rimanere in possesso dei capitalisti e intraprenditori di industrie e ad essere aggiunte allo *stock* di capitale; mentre

(1) Vedi sopra, p. 139. E poi, un aumento nell'impiego del mobilio d'ottone, che vuole molta pulitura, e generalmente un aumento nei modi di vivere richiedenti l'assistenza di molti domestici in casa e fuori casa, opera sulla domanda di lavoro nello stesso modo che l'uso di merci fatte a mano in luogo di merci fatte da macchine costose o da altro capitale fisso. Potrebbe esser vero che l'impiego di un gran numero di domestici fosse un uso ignobile, e uno spreco di un grande reddito; ma non vi è altro metodo egualmente egoistico di spenderlo, tendente così direttamente quanto quello ad aumentare la parte del dividendo nazionale che va a vantaggio delle classi lavoratrici.

Digitized by Google

costoro alla loro volta, direttamente o indirettamente, consegnano alle classi lavoratrici alcune cose che erano state fatte negli anni precedenti.

Il contratto ordinario fra capitale e lavoro consiste in ciò che il salariato riceve il possesso di certe merci in una forma pronta per il consumo immediato, e in cambio spinge le merci di colui che lo paga un passo più avanti verso il punto in cui saranno pronte per il consumo immediato. Ma se ciò è vero della maggior parte dei salariati, non è vero di coloro che terminano i processi di produzione. Per esempio, quelli che mettono insieme e finiscono gli orologi dànno ai loro padroni un numero molto maggiore di merci in una forma pronta per il consumo immediato di quello che non ne ricevano sotto forma di salari. E, prendendo una stagione dell'anno dopo l'altra, in modo da lasciar tempo per la semina e per la raccolta, troviamo che i lavoratori, come un tutto, dànno a coloro che li impiegano maggior numero di merci finite di quello che non ne ricevano sotto forma di salari. Vi è, però, un senso piuttosto forzato nel quale saremmo forse giustificati nel dire che i guadagni del lavoro dipendono dalle anticipazioni fatte al lavoro stesso dal capitale. Perchè — anche non tenendo conto del macchinario, delle fabbriche, delle navi e delle ferrovie — le case affittate agli operai e anche le materie greggie che dovranno essere trasformate in merci consumate da essi, rappresentano una provvista di capitale per loro uso molto maggiore che non l'equivalente delle anticipazioni che essi fanno al capitalista, anche quando lavorino durante un mese per lui prima di percepire alcuna paga (1).

In tutto questo quindi, nulla vi è che renda molto differenti le relazioni fra capitale in generale e lavoro in generale da quelle esistenti fra due altri fattori, quali si siano, della produzione nello schema generale di distribuzione già spiegato. La dottrina moderna delle relazioni fra lavoro e capitale è il punto d'arrivo al quale le più antiche dottrine su questo argomento tendevano; e differisce da quella data dal Mill nel terzo capitolo del suo quarto libro (unico posto nel quale egli raccolga tutti i vari elementi del problema), soltanto nell'essere più esatta, più completa e più omogenea.

Per concludere su quest'altro punto del ragionamento:

Il capitale in generale e il lavoro in generale cooperano alla produzione del dividendo nazionale e da esso ottengono i loro guadagni in ragione delle loro rispettive efficienze (marginali). La loro mutua dipendenza è delle più strette; il capitale senza il lavoro è cosa morta; il lavoratore senza l'aiuto del suo capitale o di quello di qualche altra persona non potrebbe vivere a lungo. Dove il lavoro è energico, il capitale raccoglie un'alta rimunerazione e cresce rapidamente; e, grazie al capitale e alla

---

(1) Vedi più giù § 301; dove pure si dice qualcosa della nozione che il fondo dal quale i salari del lavoro sono pagati sta veramente presso i consumatori che comprano le merci fatte dal lavoro.

Digitized by Google

scienza, l'ordinario lavoratore nel mondo occidentale è per molti riguardi meglio nutrito, vestito e anche alloggiato di quello che non fossero i principi negli antichi tempi. La cooperazione del capitale e del lavoro è altrettanto essenziale quanto quella del filatore e del tessitore; vi è una piccola priorità dalla parte del filatore: ma questa non gli dà alcuna superiorità. La prosperità di ognuno dei due è collegata alla forza e attività dell'altro; quantunque ciascuno possa guadagnare temporaneamente, se non permanentemente, una porzione un po' maggiore del dividendo nazionale a spese dell'altro.

Nel mondo moderno l'imprenditore, che possiede solo poco capitale di proprio, agisce come la borchia della gran ruota industriale. Gli interessi dei proprietari di capitale e dei lavoratori irradiano verso di lui e da lui, ed egli li tiene tutti insieme in una energica stretta. Perciò gli spetterà un posto predominante in quelle discussioni sulle fluttuazioni delle occupazioni e dei salari, che rimandiamo al secondo volume di questo trattato; e un posto importante, ma non predominante, in quelle discussioni delle caratteristiche secondarie nel modo di agire della domanda e dell'offerta, proprie al lavoro, al capitale e alla terra rispettivamente, che sono assegnate agli otto capitoli seguenti.

Note sulla dottrina del fondo dei salari, e sulle differenti specie di soprareddito.

301. — Al principio di questo secolo, per quanto fosse grande la povertà del popolo inglese, quella dei paesi stranieri era ancor maggiore. In molti di essi la popolazione era rada e perciò il cibo era a buon mercato, ma, ciononostante, gli alimenti erano inferiori al bisogno, e quei paesi non potevano procurarsi il nerbo della guerra. La Francia, dopo le sue prime vittorie, si aiutò colle contribuzioni forzate degli altri paesi. Ma le nazioni dell'Europa Centrale non potevano mantenere i loro eserciti senza l'aiuto dell'Inghilterra. Anche l'America, con tutta la sua energia e le sue risorse nazionali, non era ricca, nè avrebbe potuto sussidiare gli eserciti continentali. Gli economisti cercarono la spiegazione di questo fatto, e la trovarono principalmente nell'accumulazione del capitale inglese, il quale, benchè piccolo a confronto della quantità attuale, era molto maggiore di quello di qualsiasi altro paese. Altre nazioni erano invidiose dell'Inghilterra e volevano seguirne le orme; ma non erano capaci di farlo, in parte, è vero, per altre ragioni, ma principalmente perchè non avevano abbastanza capitale. Avevano bisogno del loro reddito annuale per il consumo immediato; non avevano una grande classe di individui in possesso di una buona quantità di ricchezza messa da parte, della quale non avesse bisogno per il consumo immediato, e che potesse impiegare in macchine e altre cose per aiutare il lavoro a produrre una maggior provvista di beni per il consumo

Digitized by Google

futuro. I loro ragionamenti avevano un'intonazione speciale per il fatto che il capitale era ovunque scarso, anche nell'Inghilterra; che l'efficienza del lavoro diveniva sempre più dipendente dal macchinario che l'aiutava; e finalmente, che alcuni stupidi seguaci di Rousseau dicevano alle classi operaie che esse starebbero meglio senza alcun capitale.

In conseguenza, gli economisti davano estrema importanza alle seguenti affermazioni: in primo luogo, che il lavoro ha bisogno dell'aiuto del capitale, cioè a dire, di buoni abiti, ecc., che siano già stati prodotti; e, in secondo luogo, che il lavoro ha bisogno del capitale sotto forma di fabbriche, magazzini, materiale grezzo, ecc. Naturalmente il lavoratore può fornire il proprio capitale, ma, nel fatto egli ha di rado più di una piccola provvista di abiti e mobili, e forse alcuni pochi e semplici utensili suoi — per tutto il resto egli dipende dai risparmi degli altri. — Il lavoratore riceve gli abiti pronti per essere indossati, il pane pronto per essere mangiato, o il danaro con cui comprarsi quelle cose. Il capitalista riceve la lana per essere filata, il filo per essere tessuto, e la terra per essere arata, e solo in pochi casi le merci pronte per essere adoperate, gli abiti pronti per essere indossati, o il pane per esser mangiato. Vi sono, senza dubbio, eccezioni importanti, ma il contratto ordinario tra imprenditore e salariato corre così che quest'ultimo riceve cose pronte per l'uso immediato, mentre il primo riceve un aiuto per la confezione di cose che saranno usate in avvenire. Gli economisti esprimevano questi fatti col dire che ogni lavoro ha bisogno dell'aiuto del capitale, posseduto o dal lavoratore o da qualche altra persona; e che, quando qualcuno lavora a pagamento, i suoi salari, di regola, gli sono anticipati dal capitale del suo intraprenditore — anticipati, cioè, senza aspettare che le merci alla cui fattura egli attende siano pronte per l'uso. Queste semplici affermazioni sono state molto criticate, ma non sono state mai negate da chiunque le abbia prese nel senso nel quale esse furono espresse.

Gli antichi economisti tuttavia continuavano dicendo che la quantità dei salari è limitata dalla quantità del capitale; e questa proposizione non può essere sostenuta, o, per lo meno, è un modo di parlare poco preciso. Ha suggerito ad alcuni la nozione che la quantità totale di salario che potrebbe esser pagata in un paese, nel corso, per esempio, di un anno, sia una somma fissa. Se, colla minaccia di uno sciopero, o altrimenti, una classe di lavoratori avesse ottenuto un aumento dei salari, si diceva loro che, in conseguenza di ciò, altre classi di lavoratori avrebbero perso una quantità esattamente eguale nel complesso a quella che essi avevano guadagnato. Coloro che hanno detto questo hanno forse pensato al prodotto agricolo, che consiste in una sola raccolta all'anno. Se tutto il frumento ottenuto da una raccolta è certamente mangiato prima della raccolta seguente, e se nessuna quantità di frumento può essere importata, allora rimane vero che, se la porzione di frumento di qualcuno aumenta, vi sarà tanto di meno per gli altri. Ma questo non giustifica l'affermazione che la quantità di salari pagabili in un paese sia fissata

Digitized by Google

dal capitale esistente nel paese stesso, dottrina che è stata chiamata « la forma volgare della teoria del fondo dei salari » (1).

Si è già avvertito (Libro I, cap. IV, § 29) che Mill nei suoi ultimi anni, sotto l'influenza combinata di Comte, dei Socialisti, e delle tendenze generali del sentimento pubblico, si diede a mettere in evidenza nell'economia politica l'elemento umano in opposizione a quello meccanico. Egli voleva richiamare l'attenzione intorno alle influenze esercitate sulla condotta umana dal costume e dagli usi, dai sempre mutevoli ordinamenti sociali, e dai cambiamenti costanti nella natura umana; alla cui pieghevolezza egli, d'accordo col Comte, pensava che i primi economisti non avessero dato il giusto valore. Fu questo desiderio a dare la principale spinta al suo lavoro economico nella seconda metà della sua vita, distinto da quel periodo nel quale scrisse i suoi *Saggi su alcune Questioni non ancora risolte* ecc. (*Bibl. dell'Econ.*, serie III, vol. IV); a indurlo a separare la distribuzione dallo scambio, e a conchiudere che le leggi della distribuzione sono dipendenti da « particolari istituzioni umane », e soggette a modificarsi perpetuamente a mano a mano che le abitudini del sentire, del pensare e dell'agire nell'uomo passano da una fase all'altra. Perciò egli opponeva le leggi della distribuzione a quelle della produzione, le quali ultime considerava come poggianti sulla base invariabile della natura fisica; e poi le leggi dello scambio, alle quali attribuiva un carattere di generalità molto simile a quello delle matematiche. Alle volte, è vero, egli parlava come se la scienza economica consistesse principalmente di discussioni sulla produzione e distribuzione della ricchezza, e così pareva che implicitamente considerasse la teoria dello scambio come una parte della teoria della distribuzione. Pure, egli tenne le due teorie separate l'una dall'altra: trattò della distribuzione nel suo secondo e quarto libro, e consacrò il suo terzo libro al « Meccanismo dello Scambio » (confronta i suoi « *Principii di Economia Politica* », Libro II, cap. I, § 1, e cap. XVI, § 6).

Nel far questo egli permise al suo zelo, nel dare un'intonazione più umana alla scienza economica, di prendere il sopravvento sulla sua ragione, e si lasciò trascinare a compiere il suo lavoro con una analisi incompleta. Perchè, avendo messo la sua teoria principale dei salari prima dello studio sulla domanda e sulla offerta, egli si chiuse la via a trattare quella teoria in modo soddisfacente. Infatti fu trascinato a dire (*Principii*, Libro II, cap. XI, § 1) che « i salari dipendono principalmente..... dalla proporzione fra la « popolazione e il capitale »; o meglio, come egli spiega più avanti, fra « il numero della classe lavoratrice..... che lavora a pagamento », e « la « totalità di ciò che potrebbe essere chiamato il Fondo per i salari, che

(1) Questi tre paragrafi sono riprodotti da un articolo scritto per la Rivista « *Cooperative Annual* », e che fu ristampato nel « *Report of the Industrial Remuneration Conference 1885* ». Questo articolo conteneva le linee generali dell'argomento centrale di questo o del precedente capitolo.

Digitized by Google

« consiste di quella parte del capitale circolante..... che è speso nel salariare « direttamente il lavoro ».

Il fatto si è che la teoria della distribuzione e quella dello scambio sono così intimamente connesse da esser quasi i due lati dello stesso problema; che in ciascuna di esse vi è un elemento di precisione e di universalità « meccanica », e un elemento dipendente da « particolari istituzioni umane », che ha variato, e che probabilmente varierà da luogo a luogo e da epoca ad epoca. E se Mill avesse riconosciuto questa grande verità, non sarebbe stato condotto a sostituire, come fece nel suo secondo libro, l'esposizione del problema dei salari alla soluzione di esso: ma egli avrebbe combinato la discrezione e l'analisi contenuta nel suo secondo libro, col breve ma profondo studio delle cause che regolano la distribuzione del dividendo nazionale, contenuto nel suo quarto libro; e il progresso della scienza economica sarebbe stato di molto affrettato.

Pertanto, quando il suo amico Thornton, seguendo le orme di Longe, Cliffe Leslie, Jevons e altri lo convinsero che le frasi contenute nel suo secondo libro non erano sostenibili, egli cedè troppo; ed esagerò l'estensione del suo passato errore e delle concessioni da fare ai suoi critici. Egli disse (*Dissertations*, vol. IV, pag. 46): « Non vi è alcuna legge naturale che « renda, per sè stessa impossibile ai salari di salire al punto da assorbire « non solo i fondi che egli (l'intraprenditore) destinava ai suoi affari, ma « anche tutto quello destinato alle sue spese private, eccedenti le cose « necessarie per la vita. Il limite reale dell'aumento è fissato dalla conside- « razione pratica del quanto può rovinarlo o costringerlo ad abbandonare « gli affari, e non dai limiti inesorabili del fondo dei salari ». Egli non chiarì se questa affermazione si riferisse agli effetti immediati o finali, a periodi lunghi o brevi; ma in ogni caso essa ci sembra insostenibile.

Per ciò che riguarda i periodi lunghi non dice abbastanza: perchè i salari non potrebbero aumentare costantemente fino ad assorbire una porzione quasi altrettanto grande del dividendo nazionale quale egli ha qui indicato.

E per i periodi corti essa abbraccia troppo, perchè uno sciopero bene organizzato in un momento critico può obbligare l'intraprenditore a dare per un breve periodo più del valore totale del suo reddito, dopo pagato il materiale grezzo per quel tempo; e così rendere temporaneamente i suoi profitti lordi una quantità negativa. E veramente la teoria dei salari, tanto nella sua forma antica quanto in quella recente, non ha alcuna portata diretta sul risultato di qualsiasi lotta particolare nel mercato del lavoro: questo risultato dipende dalla forza relativa delle parti che lottano. Ma essa ha una grande portata sulla politica generale delle relazioni fra capitale e lavoro; perchè essa indica quali politiche portano in sè stesse, e quali non portano i germi della loro propria e definitiva sconfitta; quali possono esser mantenute e aiutate da un'adatta organizzazione; e quali indeboliranno finalmente ciascuna parte, per quanto bene organizzata.

Dopo qualche tempo Cairnes, nel suo libro *Principii fondamentali*

Digitized by Google

di Econ. polit. (nella *Bibl. dell' Econ.*, serie III, vol. IV), tentò di risuscitare la teoria del Fondo dei salari, esponendola in una forma che egli pensava dovesse sfuggire agli attacchi che le erano stati diretti. Ma se nella maggior parte della sua esposizione riuscì ad evitare gli antichi passi pericolosi, potè far ciò solo spiegando e togliendo tanto di quello che è caratteristico di questa dottrina, da lasciarvi ben poco che ne giustifichi il titolo. Tuttavia, egli stabilisce (p. 203) che « il saggio « dei salari, a parità di condizioni, varia inversamente colla offerta di « lavoro », ciò che ci pare avvii verso una falsa direzione: perchè un aumento del lavoro deve aumentare il dividendo nazionale, il quale è una delle cause che regolano i salari; e, perciò, se l'offerta aumenta, le condizioni *non possono rimanere* eguali. Egli continua, derivandone questa « conseguenza inaspettata »: un aumento nell'offerta del lavoro, quando questo è di tal specie da potere essere impiegato insieme a capitale fisso e materiale grezzo, farebbe subire al Fondo dei salari « una diminuzione a mano a mano che il numero di coloro che devono spartirselo aumenta ». Ma questo risultato può convenire soltanto se sul totale dei salari non influisce il totale della produzione; e, infatti, quest'ultima causa è la più potente di quelle che influiscono sui salari.

Si può vedere che le forme estreme della teoria del Fondo dei salari raffigurano questi come se fossero interamente regolati dalla domanda; benchè questa, poi, venga rozzamente rappresentata dallo *stock* di capitale. Ma alcuni espositori popolari della scienza economica hanno, a quanto pare, sostenuto tanto questa dottrina quanto quella della legge ferrea dei salari, che raffigura i salari regolati rigidamente dal costo di allevare gli esseri umani. Avrebbero naturalmente potuto addolcire entrambe le dottrine e poi fonderle in un tutto più o meno armonico; come fece Cairnes più tardi. Ma non sembra che l'abbiano fatto.

La proposizione che « *l'industria è limitata dal capitale* » fu spesso interpretata in modo da renderla praticamente convertibile con la teoria del Fondo dei salari. Tale teoria può essere spiegata in modo da essere vera: ma simili spiegazioni renderebbero vera anche l'affermazione che « il capitale è limitato dall'industria ». Mill, tuttavia, ne fece uso principalmente in relazione alla proposizione che l'impiego totale del lavoro non può generalmente essere aumentato coll'impedire alla gente, per mezzo di dazi protettori o altrimenti, di soddisfare ai loro bisogni in quel modo che preferiscono. Gli effetti dei dazi protettori sono molto complessi e non possono essere discussi qui; ma Mill ha perfettamente ragione quando dice che il capitale, impiegato per mantenere e aiutare il lavoro in qualsiasi nuova industria creata da tali dazi « deve essere stato ritenuto o tratte- « nuto da qualche altra industria, nella quale dava, o avrebbe dato « impiego probabilmente circa alla stessa quantità di lavoro che impiega in « questa nuova occupazione ». O, per dare al ragionamento una forma più moderna, una tale legislazione, a primo aspetto, non aumenta nè il dividendo nazionale nè la porzione di quel dividendo che va a vantaggio

Digitized by Google

del lavoro. Perchè essa non aumenta l'offerta di capitale: nè aumenta in un modo qualsiasi l'efficienza marginale del lavoro relativamente a quella del capitale. Quello che deve essere pagato per l'uso del capitale non è perciò, diminuito; il dividendo nazionale non è aumentato (anzi in pratica, quasi certamente diminuito); e siccome nè il lavoro nè il capitale ottengono nuovi vantaggi l'uno sull'altro nel contrattare per la distribuzione del dividendo, così nessuno dei due può avvantaggiarsi con tale legislazione.

Questa dottrina può essere invertita; e si potrebbe affermare che il lavoro necessario per rendere efficace il capitale in una nuova industria creata dai dazi protettori deve essere stato ritirato o trattenuto da qualche altra industria, nella quale probabilmente rendeva, o avrebbe reso efficace circa la stessa quantità di capitale impiegato nella nuova occupazione. Ma questa proposizione, sebbene altrettanto vera che la prima, non farebbe impressione colla stessa forza sulle menti della gente ordinaria. Perchè, come comunemente si crede che il compratore di merci conferisce un beneficio speciale al venditore (benchè in pratica i servizi che compratori e venditori si rendono l'un l'altro siano in un lungo periodo, coordinati), così si crede comunemente che l'intraprenditore renda un beneficio speciale al lavoratore, il cui lavoro egli compra, benchè in un lungo periodo i servizi che intraprenditori e salariati si rendono l'un all'altro siano coordinati. Le cause e le conseguenze di questa coppia di fatti ci occuperanno in punti ulteriori della nostra ricerca.

Alcuni economisti tedeschi hanno detto che le risorse colle quali l'intraprenditore paga i salari vengono dai consumatori. Ma ciò, sembra, include un malinteso. Sarebbe vero di un singolo intraprenditore se il consumatore pagasse anticipatamente per quello che egli produce: ma, in realtà, la cosa procede in un modo opposto: i pagamenti dei consumatori sono più spesso in ritardo e danno semplicemente un potere futuro sopra merci pronte in cambio di merci pronte. Si potrebbe ammettere che finchè il produttore non vende le sue merci non può prendere al suo servizio il lavoro: ma questo vorrebbe dire soltanto che l'organizzazione della produzione è parzialmente fuor di sesto: una macchina può arrestarsi se una delle sue aste di connessione non è al posto, ma ciò non vuol dire che la forza di propulsione della macchina si trova nell'asta.

Inoltre, la quantità che l'intraprenditore paga come salari non è mai regolata dal prezzo che i consumatori gli pagano *effettivamente* per le sue merci, pur subendo, in generale, largamente l'influenza del prezzo sperato da lui. Infatti è vero che, in un lungo periodo e in condizioni normali, i prezzi che i consumatori effettivamente pagano e quelli che egli spera dover essi pagare sono in pratica gli stessi. Ma quando noi passiamo dai pagamenti particolari di un singolo intraprenditore ai pagamenti normali degli intraprenditori in generale — ed è veramente di questi ultimi che ora ci occupiamo — i consumatori cessano di formare una classe separata, perchè ognuno è consumatore. Il dividendo nazionale

Digitized by Google

si ripartisce fra i consumatori, e costoro sono anche i produttori, cioè a dire, i possessori degli agenti della produzione (lavoro, capitale e terra). I fanciulli e le altre persone da codesti produttori mantenuti e il governo che ne preleva le imposte (1), non fanno che spendere per essi una parte dei loro redditi. Perciò, il dire che le risorse degli intraprenditori in generale sono in ultima analisi ricavate da quelle dei consumatori in generale, è senza dubbio vero. Ma ciò vale soltanto quanto dire, in altro modo, che tutte le risorse sono state parti del dividendo nazionale e dirette in forme adatte a un uso futuro, anzichè immediato; e se una di esse è ora impiegata a qualsiasi altro scopo che non sia il consumo immediato, ciò si fa nella speranza che il suo posto sarà occupato (con aumento o profitto) dalla corrente dei redditi del dividendo nazionale (2).

La prima fondamentale proposizione di Mill è intimamente collegata alla quarta, cioè a dire che la « *Domanda di merci non è domanda di lavoro* »; e questo a sua volta esprime male il suo pensiero. Quelli che comprano una qualsiasi merce particolare non forniscono, è vero, generalmente il capitale necessario per aiutare e mantenere il lavoro produttore di quelle merci: essi semplicemente sottraggono il capitale e il lavoro da altre industrie e li impiegano in quella dei cui prodotti fanno crescere la domanda. Ma Mill, non contento di provare questo, sembra ammettere che lo spendere il danaro nel salariare direttamente il lavoro sia più vantaggioso al lavorante, che non lo spenderlo nel comprare merci. Ora vi è un senso nel quale ciò è vero, perchè il prezzo delle merci include il profitto del fabbricante e dell'intermediario, e se il compratore agisce come intraprenditore diminuisce leggermente la domanda dei servizi della classe degli intraprenditori e aumenta la domanda di lavoro, come avrebbe potuto fare col comprare, a mo' d'esempio, del merletto fatto a mano invece che del merletto fatto a macchina. Ma questo ragionamento presuppone che i salari del lavoro siano pagati, come in pratica lo sono comunemente, a misura che il lavoro procede innanzi e che il prezzo delle merci sia pagato, come in pratica comunemente accade, dopo che le merci siano state fatte: e infatti si vedrà che, in ogni caso scelto da Mill per illustrare la sua dottrina, i suoi ragionamenti implicano, benchè pare che egli non se ne accorga, che il consumatore, quando passa dal

(1) A meno che non calcoliamo la sicurezza e gli altri benefici che il Governo provvede come articoli separati del reddito nazionale.

(2) Molta luce è stata fatta su questo argomento del fondo dei salari dagli scritti di Walker e dalle controversie che loro si collegano. Gli esempi che egli ha raccolto di salariati che rendono i loro servizi in anticipazione del pagamento hanno effettivamente una portata su alcuni punti della controversia, ma non sull'esito finale di essa. Il libro di CANNAN, « *Production and Distribution* », 1776-1848, contiene una critica molto acuta, se pur qualche volta troppo severa, delle più antiche teorie dei salari. Un atteggiamento più moderato è assunto da TAUSSIG, nel suo ponderoso libro « *Capital and Wages* »: al quale il lettore inglese può essere specialmente rimandato per una esposizione ed una critica più completa delle teorie tedesche menzionate nel testo.

Digitized by Google

comprare merci al salariare il lavoro, proroghi la data del consumo dei frutti del lavoro. La stessa posposizione avrebbe dato lo stesso beneficio al lavoro ove il compratore non avesse fatto alcun cambiamento nel suo modo di spendere (su questo argomento vedi l'Appendice al Libro IV dell'opera di Newcomb « *Political Economy* »).

302. — Ora passiamo a uno studio delle relazioni in cui le differenti specie di redditi stanno le une alle altre e al reddito nazionale. Lo studio è difficile; ha poca importanza pratica, e può essere saltato dal lettore ordinario. Ma ha qualche interesse da un punto di vista accademico.

Mentre il reddito o dividendo nazionale è completamente assorbito nel rimunerare il proprietario di ogni fattore produttivo al suo saggio marginale, questo saggio dà generalmente al fattore stesso un reddito che ha due lati distinti, ma non indipendenti. Come consumatore gli dà un reddito, che consiste dell'eccesso di utilità totale datogli dalla merce sul valore reale che il prezzo pagato per la merce stessa ha per lui. Nei suoi acquisti marginali, cioè quelli ai quali solo a stento è indotto, i due valori sono uguali; ma quelle parti dei suoi acquisti per le quali egli volentieri avrebbe pagato un prezzo più alto piuttosto che farne a meno, gli danno un'eccedenza di soddisfazione: un vero benefizio netto che egli, come consumatore, ottiene dalle facilitazioni procurategli dall'ambiente in cui sta o da un caso favorevole. Egli perderebbe questo sovrappiù, se l'ambiente si modificasse in modo da impedirgli di ottenere qualsiasi offerta di quella merce, e da obbligarlo a volgere i mezzi spesi in essa ad altre merci (una delle quali potrebbe essere un maggior tempo disponibile) di cui per il momento non si cura di avere altre offerte ai loro prezzi rispettivi.

Un altro lato del sovrappiù che una persona ricava dall'ambiente, si vede meglio considerandola come produttore, sia col lavoro diretto, o con le risorse materiali accumulate, cioè a dire acquistate e risparmiate, che sono in suo potere. Come lavoratore egli ottiene una *rendita di lavoratore*, quando tutto il suo lavoro è pagato alla stessa stregua di quell'ultima parte di esso, che egli a mala pena vorrebbe fare in cambio della rimunerazione che essa gli procura, benchè molta parte del lavoro può avergli dato un vero piacere. Come capitalista (o generalmente come possessore di ricchezza accumulata in qualsiasi forma) egli ottiene una *rendita di risparmiatore*, quando è rimunerato per tutto il suo risparmio, ossia per l'attesa, alla stessa stregua di quella parte che egli a mala pena si induce a risparmiare in cambio della rimunerazione che può ottenere. E generalmente, egli è rimunerato in quella misura anche quando avrebbe ancora fatto alcuni risparmi ove avesse dovuto pagare per farli custodire e ne avesse ottenuto un interesse negativo (1).

(1) Questo punto è stato messo in rilievo da Gossen e da Jevons, e, fra i molti scritti interessanti americani e austriaci, possiamo fare una menzione speciale del lavoro del prof. CLARKE « *Surplus Gains of Labour* ». Vedi sopra, libro IV, cap. I. Queste due serie di rendite non sono indipendenti, e sarebbe facile di calcolarle

Digitized by Google

Una gran parte dei guadagni di un lavoratore sono della natura di un compenso differito per incomodo e le spese di prepararlo per il suo lavoro, e, perciò, vi è una grande difficoltà nello stimare il suo sovrappiù. Quasi tutto il suo lavoro può essere piacevole, e può essere che egli guadagni un buon salario per l'intero lavoro; ma nel calcolare la bilancia del benessere e della resistenza umana dobbiamo mettere di fronte a ciò i molti sforzi e sacrifizi sofferti dai suoi genitori e da lui stesso nei tempi passati; ma non possiamo chiaramente dire quanto. In poche vite vi può essere una bilancia di male; ma vi è ragione per credere che vi è una bilancia di bene nella maggior parte delle vite e una grande bilancia in alcune. Il problema è altrettanto filosofico quanto economico; esso è complicato dal fatto che le attività umane sono tanto fini a sè stesse quanto mezzi di produzione, e anche dalle difficoltà di dividere chiaramente il costo immediato, diretto (o primario) dello sforzo umano, dal suo costo totale, sicchè il problema si deve lasciare imperfettamente risoluto (1).

Il caso è in qualche senso più semplice, quando noi passiamo a considerare i guadagni dei mezzi materiali di produzione. Il lavoro e il risparmio coi quali essi furono preparati, danno le loro rendite, ora ricordate, di lavoratore e di risparmiatore; e di più un'eccedenza (o quasi-rendita) data dalla differenza degli introiti totali pecuniari sulla spesa diretta: purchè limitiamo la nostra attenzione a soli corti periodi. Ma per i lunghi periodi, e cioè in tutti i più importanti problemi della scienza economica e specialmente nei problemi discussi in questo capitolo, non vi è distinzione fra la spesa immediata e quella totale. E in un lungo periodo i guadagni di ogni

in modo da contare la stessa cosa due volte. Perchè quando abbiamo calcolato la rendita del produttore al valore del potere generale di acquisto che gli viene dal suo lavoro o risparmio, noi abbiamo implicitamente calcolato anche la sua rendita di consumatore, dati che siano il suo carattere e le circostanze del suo ambiente. Questa difficoltà può essere evitata analiticamente: ma in nessun caso sarebbe praticamente possibile di stimare e sommare insieme le due serie. La rendita di consumatore, quella di lavoratore e quella di risparmiatore, che ognuno è capace di ottenere dal proprio ambiente, dipendono dal suo carattere individuale. Dipendono in parte dalla sua generale sensibilità alle soddisfazioni e ai dispiaceri del consumare e del lavorare e dell'attendere separatamente; e in parte anche dalla elasticità delle sue sensibilità, cioè a dire, dalla misura in cui esse cambiano con un aumento di consumo, di lavoro e di attesa rispettivamente. La rendita del consumatore ha, in primo luogo, relazione colle singole merci, e ogni parte di essa risponde direttamente a cambiamenti nelle opportunità che influiscono sulle condizioni nelle quali quella merce può ottenersi; mentre le due specie di rendita del produttore si manifestano sempre in termini del compenso generale che l'opportunità dà a una certa quantità del potere d'acquisto. Le due specie di rendita del produttore sono indipendenti e cumulative, e stanno distinte l'una dall'altra nel caso di un uomo che lavora e risparmia cose per il proprio uso. Mentre l'intima connessione fra entrambe e la rendita del consumatore è mostrata dal fatto che, nello stimare il benessere e il male nella vita di un Robinson Crusoè, sarebbe più semplice il calcolare le sue rendite di produttore in tal modo, da includere tutta la sua rendita di consumatore.

(1) Ma vedi più avanti, cap. V.

Digitized by Google

fattore sono, di regola, sufficienti solo a compensare ai loro saggi marginali la somma totale degli sforzi e dei sacrifizi necessari per produrli. Se meno di questi saggi marginali fosse stato ottenuto, le offerte avrebbero diminuito, e complessivamente non vi è dunque in generale nessun reddito straordinario in questa direzione.

Quest'ultima affermazione si applica in un certo senso alla terra che è stata messa in coltivazione solo da poco; e probabilmente potrebbe applicarsi a molte terre nei vecchi paesi, se noi potessimo tracciarne le memorie su su fino alle prime origini. Ma questo tentativo farebbe sorgere delle controversie storiche ed etiche, come pure economiche; mentre gli scopi della nostra ricerca sono prospettivi, non retrospettivi. Guardando in avanti, più che indietro, e non occupandoci dell'equità e dei giusti limiti dell'attuale proprietà privata territoriale, noi vediamo che una parte del dividendo nazionale che viene distribuita come guadagni della terra è un sovrareddito in un senso in cui i guadagni ricavati da altri fattori non lo sono.

Esponendo dal punto di vista di questo capitolo una dottrina che è stata discussa a lungo in V. VIII-X diciamo: Tutti i mezzi di produzione, sia che trattisi di macchine o di fabbriche, compreso il suolo sul quale sono costruite, o di poderi, si assomigliano nel dare larghe eccedenze al di sopra del primo costo di particolari atti di produzione, all'uomo che li possiede e li lavora; e nel non dargli normalmente alcun sovrareddito speciale in un lungo periodo, al di là di quello che è necessario per ricompensarlo del suo incomodo, sacrifizio e spese nel comprarli e nel lavorarli (nessun sovrareddito speciale, cioè, messo in contrasto con la sua rendita generale di lavoratore o di risparmiatore). Ma vi è questa differenza tra la terra e gli altri fattori produttivi, che da un punto di vista sociale la terra dà un reddito permanente, mentre le cose che periscono, fatte dall'uomo, non lo danno. Quanto più è vero che i guadagni di qualsiasi fattore produttivo sono necessari per mantenerne l'offerta, più strettamente ne varierà l'offerta in modo che la porzione del dividendo nazionale che esso può prendere sia conforme al costo di mantenere l'offerta: e in un paese vecchio la terra sta in una posizione eccezionale, perchè i guadagni di essa non risentono l'influenza di questa causa. La differenza fra la terra e gli altri fattori durevoli è tuttavia principalmente una differenza di grado; e una gran parte dell'interesse dello studio della rendita della terra viene dalle illustrazioni che esso dà di un gran principio che tocca a ogni parte della scienza economica.

Digitized by Google

CAPITOLO III.

I guadagni del lavoro.

SOMMARIO. — 303. Scopo dei capitoli III-X. — 304. La concorrenza non tende a rendere i salari settimanali in una stessa occupazione uguali fra di loro, ma proporzionali alla produttività dei lavoratori. Salario a tempo. Salario a cottimo. Salario proporzionato alla potenza produttiva. I salari a tempo non tendono ad uguagliarsi, ma quelli proporzionati alla potenza produttiva sì. — 305-306. Salari reali e salari nominali. Si deve tener conto delle variazioni nella potenza d'acquisto della moneta, con speciale riguardo ai consumi della categoria di lavoratori di cui si tratta; e inoltre delle spese del lavoro e dei vantaggi e danni accidentali. — 307. Salari pagati parzialmente in natura. Il « Truck System ». — 308. Incertezza della riuscita e irregolarità dell'occupazione. — 309. Guadagni supplementari. Guadagni della famiglia. — 310. La forza d'attrazione di una industria non dipende soltanto dai suoi guadagni pecuniari, ma dai suoi vantaggi netti. Influenza del carattere individuale e nazionale. Le condizioni peculiari dei lavoratori di infima qualità.

303 — Scopo dei capitoli III-X. — Quando discutevamo la teoria generale dell'equilibrio della domanda e dell'offerta nell'ultimo libro, e le principali linee generali del problema centrale della distribuzione e dello scambio nei primi due capitoli di questo libro, lasciammo da parte, per quanto era possibile, tutte le considerazioni che riguardavano le qualità speciali e incidentali dei fattori produttivi. Non ricercammo in dettaglio quanto le teorie generali delle relazioni fra il valore di un mezzo di produzione e quello del prodotto, che esso aiuta a fare, sono applicabili ai redditi guadagnati da abilità naturali, o dall'abilità e scienza acquistate da molto tempo, sia nelle fila degli intraprenditori e dei salariati, quanto in quelle delle classi professionali. Noi evitammo le difficoltà connesse all'analisi dei profitti, col non prestare alcuna attenzione ai molti e differenti scopi che l'uso del mercato assegna a questo termine, e anche al termine più elementare, interesse; e non tenemmo conto della influenza della varietà dei contratti agrari sulla forma di domanda della terra. Queste e qualche altra deficienza saranno compensate da un'analisi più dettagliata nei seguenti tre gruppi di capitoli sulla domanda e sulla offerta in relazione rispettivamente al lavoro, al capitale e all'organizzazione dell'intrapresa, e alla terra.

Il presente capitolo è dedicato ai metodi di stimare e calcolare i guadagni. È principalmente una mera questione formale di aritmetica o di tenuta dei libri: ma molti errori sono sorti dall'aver trattato trascuratamente questo argomento.

304. — La concorrenza non tende a rendere i salari settimanali in una stessa occupazione eguali fra di loro, ma proporzionali alla produttività dei lavoratori. Salario a tempo. Salario a cottimo. Salario proporzionato alla potenza produttiva. I salari a tempo non tendono ad uguagliarsi, ma quelli proporzionati alla potenza produttiva sì. — Quando osserviamo l'azione della domanda e dell'offerta rispetto a una merce materiale, ci imbattiamo costantemente nella seguente difficoltà: Due cose che si vendono sotto lo stesso nome sullo stesso mercato, non sono in realtà della stessa qualità, nè rappre-

Digitized by Google

sentano lo stesso valore per i compratori. O, se le cose sono veramente simili, si possono vendere anche in presenza della più accanita concorrenza a prezzi nominalmente differenti, perchè le condizioni della vendita non sono le stesse: per esempio, una parte della spesa o del rischio della consegna, sopportata in un caso dal venditore, può passare in un altro caso al compratore. Ma le difficoltà di questa specie sono molto maggiori nel caso del lavoro che in quello delle merci materiali: il vero prezzo pagato al lavoro spesso differisce molto, e in modi che non si possono acilmente tracciare, da quello pagato nominalmente.

Si dice comunemente che la tendenza della concorrenza sia quella di rendere eguali i guadagni delle persone impiegate nella stessa industria o in industrie di eguale difficoltà; ma questa affermazione deve essere interpretata accuratamente. Perchè la concorrenza tende a rendere i guadagni di due individui che hanno una potenza produttiva diversa, qualunque siasi il tempo, per esempio, in un giorno o in un anno, non eguali, ma disuguali: e, nello stesso modo, tende non a pareggiare, ma a rendere disuguali i salari medii settimanali in due località, in cui i tipi medii di efficienza siano disuguali. Supponendo che la forza e l'energia media delle classi lavoratrici siano più alte nel nord dell'Inghilterra che nel sud, ne segue che quanto più perfettamente « la concorrenza fa trovare a ogni cosa il proprio livello » tanto più certamente i salari medii settimanali saranno più alti nel nord che nel sud. Cliffe Leslie e alcuni altri scrittori hanno ingenuamente dato grande importanza alle variazioni locali dei salari, come una prova della pochissima mobilità delle classi lavoratrici e della inefficacia della concorrenza fra esse nelle varie occupazioni. Ma la maggior parte dei fatti che essi citano si riferiscono soltanto ai salari calcolati a giorno o a settimana: si tratta soltanto di fatti osservati a metà e quando si aggiungono le metà mancanti, generalmente questi stessi fatti vengono a sostegno della conclusione opposta a quella per la quale erano stati citati. Perchè si trova che le variazioni locali dei salari settimanali e quelle della potenza produttiva generalmente si corrispondono: quindi i fatti, nei limiti in cui hanno qualche attinenza alla questione, tendono a provare l'efficacia della concorrenza. Pure troveremo fra poco che la completa interpretazione di fatti come questi è un compito di grande difficoltà e complessità.

I guadagni, o salari, che una persona ottiene in qualsiasi dato tempo, per esempio, un giorno, una settimana o un anno, possono essere chiamati i suoi *guadagni a tempo*, o *salari a tempo;* e possiamo allora considerare la concorrenza, o, per parlare più esattamente, la libertà e la iniziativa economiche, come tendenti a rendere i guadagni a tempo in impieghi di eguale difficoltà e in siti vicini non eguali, ma proporzionati all'efficienza dei lavoratori.

Ma la frase « l'efficienza dei lavoratori » è un poco ambigua. Quando il pagamento per il lavoro di qualsiasi specie è proporzionato alla quantità e qualità del lavoro fatto, allora diciamo che si pagano misure uni-

Digitized by Google

formi di salari *a cottimo;* e se due persone lavorano nelle stesse condizioni e con mezzi egualmente buoni, sono pagate in proporzione alle loro efficienze quando ricevono salari a cottimo calcolati sulle stesse liste di prezzi per ogni separata specie di lavoro. Se, tuttavia, i mezzi di cui dispongono non sono di eguale bontà, una misura uniforme di salari a cottimo darà risultati sproporzionati all'efficienza dei lavoratori.

Se, per esempio, le stesse liste di salari a cottimo fossero in uso tanto nei cotonifici del Lancashire, forniti di macchine di vecchio tipo, quanto in quelli che impiegano i più recenti miglioramenti, l'eguaglianza apparente rappresenterebbe una reale disuguaglianza. Quanto maggiormente si fa sentire la concorrenza e quanto più perfettamente sono sviluppati la libertà economica e lo spirito d'iniziativa, tanto più sicuramente le liste di salari nei cotonifici che hanno macchine vecchie saranno più alte che negli altri opifici.

Per dare dunque il suo vero significato alla proposizione che la libertà e lo spirito d'iniziativa tendono a pareggiare i salari negli impieghi della stessa difficoltà e nella stessa località, abbiamo bisogno dell'uso di un nuovo termine.

Tale termine potrebbe essere i *salari* secondo la potenza produttiva, o più largamente i *guadagni* secondo la potenza produttiva: cioè a dire, i salari misurati, non come i salari a tempo, in relazione al tempo speso per guadagnarli; nè, come i salari a cottimo, in relazione alla quantità di prodotto dato dal lavoro, col quale essi sono guadagnati; ma in relazione agli sforzi di abilità e di *efficienza* chiesti al lavoratore (1).

La tendenza adunque della libertà e dello spirito d'iniziativa economica (o con frase più comune, della concorrenza) di far trovare ai guadagni di ogni persona il loro proprio livello, è tendenza al pareggiamento dei guadagni secondo la potenza produttiva nello stesso distretto. Essa sarà tanto più forte, quanto maggiore sia la mobilità del lavoro, quanto meno strettamente il lavoro sia specializzato, e quanto più attentamente i genitori ricerchino gli impieghi più vantaggiosi per i loro figli, quanto più rapi-

---

(1) Nelle prime edizioni il termine *Salari a compito* era stato dato come un sinonimo di *Salari ad efficienza;* ma quel termine è, in qualche industria, applicato ai salari pagati a giornata a condizione che in questo tempo sia compiuto un certo determinato *còmpito*. Se, come succede generalmente, l'operaio è libero di eccedere il compito *minimum,* e di essere pagato in proporzione, il sistema diventa in realtà a cottimo; dandosi così una espressione formale alla condizione latente in tutti i lavori a cottimo in cui si impiega un macchinario costoso, che cioè questo macchinario debba essere utilizzato in modo da dare un buon rendimento. Le variazioni nelle condizioni del salario nelle differenti industrie e nei differenti luoghi sono molte, ma hanno una portata più intima sulla politica del lavoro che sui salari normali; e quanto dobbiamo dirne può esser lasciato ad altro momento. Intanto possiamo rimandare al libro di Schloss, *Metodi di rimunerazione industriale* (nella *Bibl. dell'Economista*, serie IV, vol. V, parte 1ª), che contiene una discussione completa su di esso. Molti fatti interessanti che hanno rapporti colla materia si possono trovare nel « *Report of the Labour Commission* » e in Booth « *Life and Labour in London* ».

Digitized by Google

damente sappiano adattarsi ai cambiamenti delle condizioni economiche, e, finalmente, quanto più lenti e meno violenti questi cambiamenti siano.

L'esposizione di questa tendenza è, tuttavia, ancora soggetta a una leggera correzione. Perchè, finora, abbiamo supposto che per l'imprenditore sia assolutamente indifferente l'impiegare poche o molte persone a fare una certa quantità di lavoro, purchè paghi per questo lavoro una stessa quantità totale di salari. Ma le cose stanno altrimenti. Quei lavoratori che guadagnano di più in una settimana quando sono pagati in una data misura per il loro lavoro, sono quelli stessi che costano meno ai loro imprenditori (e in ultima analisi alla comunità, a meno che non lavorino al di là delle loro forze, e non si logorino prematuramente). Perchè essi impiegano la stessa quantità di capitale fisso come i loro compagni più lenti; e, poichè producono maggior lavoro, ogni parte di questo lavoro deve per tal ragione sopportare un carico minore. Il primo costo è eguale nei due casi; ma il costo totale del lavoro fatto dai lavoratori più efficienti e pagati con salari a tempo più alti, è più basso del costo totale di quello fatto dagli operai che ricevono i salari a tempo più bassi, ove la misura dei pagamenti a cottimo sia la stessa (1).

Questo punto è raramente di molta importanza nei lavori all'aperto, nei quali abbonda lo spazio, e relativamente è scarso l'impiego di macchinario costoso; perchè allora, eccetto per quel che riguarda la sorveglianza, importa poco all'imprenditore, che debba spendere in salari per una certa quantità di lavoro L. st. 100, che quella somma sia divisa fra venti lavoratori efficienti o fra trenta lavoranti non efficienti. Ma quando si impiega un macchinario costoso, che deve essere proporzionato al numero degli operai, l'imprenditore potrebbe spesso trovare il costo totale delle sue merci diminuito ove potesse ottenere da venti uomini, per un compiesso di salari di lire sterline 50, tanto lavoro quanto ne otteneva prima da trenta uomini, pagando complessivamente in salari lire sterline 40. In tutte le questioni di questa specie il primato mondiale spetta all'America, ed ivi è abbastanza comune il detto, che colui che riesce a pagare i salari più elevati è migliore uomo d'affari.

La legge va dunque corretta così: la tendenza della libertà e dello spirito d'iniziativa economica è generalmente quella di rendere eguali nello stesso distretto i guadagni proporzionati alla potenzialità produttiva, ma dove si impiega molto capitale fisso costoso tornerebbe a vantaggio dell'intraprenditore l'aumentare i guadagni a tempo dei lavoratori più efficienti in proporzione maggiore della loro efficienza.

(1) Questo argomento comporterebbe delle correzioni nei casi in cui l'industria permettesse l'impiego di più di una squadra di operai. Potrebbe allora convenire all imprenditore di pagare a ciascuna delle due squadre tanto per una giornata di otto ore quanto paga a una squadra per una giornata di dieci ore. Perchè, quantunque ogni operaio produca meno, ogni macchina produrrebbe di più seguendo il primo sistema, anzichè il secondo. Ma ritorneremo su questo punto.

Digitized by Google

Naturalmente a questa tendenza possono opporsi speciali costumanze o istituzioni, e, in qualche caso, i regolamenti delle unioni operaie (1).

305. — Salari reali e salari nominali. Si deve tener conto delle variazioni nella potenza d'acquisto della moneta, con speciale riguardo ai consumi della categoria di lavoratori di cui si tratta; e inoltre delle spese del lavoro e dei vantaggi e danni accidentali. — Basta per ciò che riguarda la stima del lavoro al quale vanno i guadagni; dobbiamo ora considerare più accuratamente il fatto, che calcolando i guadagni reali di un impiego, bisogna tener conto di molti elementi oltre i suoi redditi monetari; e d'altra parte bisogna calcolare i molti svantaggi accidentali oltre quelli che recano direttamente lo sforzo e la durata del lavoro.

Come dice Adamo Smith « si può dire che i *salari reali* del lavoro « consistono nella quantità delle cose necessarie e convenienti per la vita « che si comprano con essi; e i *salari nominali* nella quantità di danaro... « L'operaio è ricco o povero, bene o mal pagato, in proporzione ai salari « reali e non ai salari nominali del suo lavoro » (2).

Ma le parole « che si comprano con essi », non devono esser prese nel senso di cose necessarie o convenienti che sono direttamente date dal compratore del lavoro o dei suoi prodotti; perchè bisogna anche tener conto dei vantaggi che si accompagnano all'occupazione, e che non richiedono una spesa speciale da parte sua.

Nel tentare l'accertamento dei salari reali di un'occupazione in qualsiasi luogo o tempo, il primo passo è quello di tener conto delle variazioni nel potere d'acquisto della moneta nella quale sono espressi i salari nominali. Questo punto non può essere compiutamente trattato prima di venire allo studio della teoria generale della moneta. Ma si può notare di

---

(1) Ricardo non trascurò l'importanza della distinzione fra le variazioni nella quantità delle merci pagate all'operaio come salari, e le variazioni nel profitto recato dall'operaio al suo imprenditore. Egli vide che l'interesse reale dell'imprenditore non stava nella quantità dei salari pagati all'operaio, ma nella proporzione di quei salari al valore del prodotto ottenuto dal lavoro dell'operaio; e volle considerare il saggio dei salari come misurato da questa proporzione. Affermò, pertanto, che i salari aumentano quando essa aumenta e diminuiscono quando essa ribassa. È un peccato che non abbia inventato qualche nuovo termine per questo scopo, perchè gli altri capirono di rado l'uso artificiale da lui fatto di un termine famigliare, e qualche volta egli stesso se ne dimenticò (vedi SENIOR, « *Principii di Econ. polit.*, nella *Bibl. dell'Economista*, serie I, vol. V). Le variazioni nella produttività del lavoro delle quali principalmente intendeva parlare, erano quelle risultanti da miglioramenti nelle arti della produzione da una parte, e dall'altra dall'azione della legge della produttività decrescente, nel momento in cui un aumento della popolazione rende necessario l'ottenere maggiori raccolti da una terra limitata. Se egli avesse attentamente posto mente all'aumento nella produttività del lavoro derivante direttamente da un miglioramento nella condizione del lavoratore, la posizione della scienza economica e il reale benessere del paese sarebbero ora, secondo ogni probabilità, molto più progrediti di quello che non siano. Ma, così come è, il modo in cui Ricardo tratta dei salari è molto meno istruttivo di quello usato da Malthus.

(2) *Ricchezza delle Nazioni*, I, V (*Bibl. dell'Econ.*, serie I, vol. II).

Digitized by Google

sfuggita che questo calcolo non sarebbe un semplice conto aritmetico, anche se avessimo statistiche accuratissime della storia dei prezzi di tutte le merci. Perchè se paragoniamo luoghi o tempi distanti, troviamo persone con bisogni differenti e differenti mezzi di soddisfare codesti bisogni: e anche quando limitiamo la nostra attenzione allo stesso luogo e tempo, troviamo persone di classi differenti che spendono le loro entrate in modi differenti. Per esempio, il prezzo del velluto, dei divertimenti teatrali e dei libri scientifici non ha grande importanza per le classi inferiori industriali: ma un ribasso nel prezzo del pane o del cuoio per scarpe interessa quelle classi molto più delle classi elevate. Le differenze di questa specie devono esser sempre tenute presenti, e, in generale, è possibile di tenerne conto a un di presso in qualche modo (1).

306. — Continuazione. - Abbiamo già notato che il reddito totale reale di una persona si ottiene deducendo dalla sua entrata lorda le spese che appartengono alla produzione dell'entrata stessa; e che questa entrata lorda comprende molte cose che non appaiono nella forma di pagamenti in danaro e che corrono il rischio di esser trascurate (2).

Prima, adunque, parliamo delle spese. Qui, non teniamo conto delle spese di educazione, generali e speciali, che sono comprese per prepararsi all'esercizio di qualunque industria: nè dell'esaurimento della salute e della forza di una persona causati dal lavoro. Si può calcolare tutto ciò in altri modi. Ma dobbiamo dedurre tutte le spese industriali, tanto se fatte da professionisti quanto da artigiani. Per esempio, dall'entrata lorda di un avvocato dobbiamo dedurre l'affitto del suo studio e lo stipendio del suo impiegato; dall'entrata lorda di un falegname le spese che deve fare per i suoi strumenti; e quando calcoliamo i guadagni degli operai di una cava in qualsiasi distretto, dobbiamo ricercare se gli usi locali facciano

---

(1) Il « *Report of the Poor Law Commissioners on the Employment of Women and Children in Agriculture* », 1843, p. 297, contiene molti dati interessanti sui salari annuali pagati nel Northumberland, nei quali figura pochissima moneta. Ecco un esempio: 10 bushels di grano, 30 di avena, 10 di orzo, 10 di segala, 10 di piselli, l'uso di una vacca per un anno, 800 yarde di patate, una casetta e un giardino, una tettoia per carbone, lire sterline 3 o 10 scellini in contanti; e 2 bushels di orzo invece di galline.

Molti sistemi sono stati suggeriti per fare una stima speciale del potere d'acquisto del danaro con riguardo a quelle merci che sono principalmente consumate dalle classi lavoratrici, prendendo l'importanza di ogni merce in misura proporzionale alla quantità spesa in esse in un bilancio operaio medio. Il sig. Edward Atkinson ha suggerito che questa misura del potere d'acquisto debba esser chiamata « una razione tipica ». Ma essa, tutt'al più, potrebbe esser soltanto approssimativa, in parte perchè le classi lavoratrici hanno in sè vari gradi differenti, con variazioni corrispondenti nella percentuale delle loro entrate che consacrano all'acquisto di cose differenti (vedi l'ultima metà della nota alla fine del libro III, cap. IV). Il libro di WALKER, « *Wages* » e il Trattato di ROSCHER contengono molte osservazioni suggestive e molti fatti relativi agli argomenti di questa sezione, anzi dell'intiero capitolo.

(2) Vedi II, IV, 70.

Digitized by Google

pesare le spese degli istrumenti e della polvere da mina su di essi o sui loro imprenditori. Questi casi sono relativamente semplici; ma è più difficile decidere quanta parte delle spese che un medico sostiene per la casa, la vettura e i divertimenti sociali, debba essere considerata come spesa industriale (1).

307. — Salari pagati parzialmente in natura. Il « Truck System ». — Inoltre, quando i domestici o i commessi di negozio siano obbligati di provvedersi a proprie spese di abiti costosi, che non comprerebbero se fossero liberi di agire a modo loro, il valore dei salari che ricevono è un poco diminuito da questo obbligo. E quando l'imprenditore provvede livree costose, alloggio e cibo ai suoi domestici, queste cose hanno generalmente un valore minore per essi che per lui: è perciò un errore il calcolare i salari reali dei domestici, come alcuni statistici hanno fatto, aggiungendo ai loro salari in danaro l'equivalente del costo che l'imprenditore sostiene per tutto ciò che provvede loro.

D'altra parte, quando un agricoltore trasporta, senza compenso, del carbone per i suoi operai, egli sceglierà naturalmente il tempo in cui i suoi cavalli hanno poco da fare, e l'aggiunta reale ai salari di essi è molto maggiore del costo che ne deriva a lui. Lo stesso accade per molti proventi casuali o rimunerazioni, come, per esempio, quando l'imprenditore permetta ai suoi operai di prendere, senza pagare, delle merci le quali, utili ad essi, sono quasi senza valore per lui a causa delle grandi spese alle quali il volerle portare al mercato darebbe occasione; oppure, quando permette loro di comprare per proprio uso, al prezzo di vendita all'ingrosso, delle merci che hanno aiutato a fabbricare. Ma, quando tale permesso di comprare è trasformato in obbligo, allora vien aperto l'adito a gravi abusi. Il fittavolo che, nei tempi passati, usava costringere i suoi contadini a prendere da lui il grano avariato al prezzo del grano buono venduto all'ingrosso, pagava loro in realtà, dei salari più bassi di quelli apparenti. E nell'insieme, quando questo così detto *truck-system* prevale in una qualsiasi industria in un vecchio paese, possiamo, senza tema di sbagliare, asserire che il saggio reale dei salari è più basso di quello nominale. Le forme più violente del sistema sono state sempre quelle nascoste; e ai nostri giorni fioriscono ancora in quelle industrie che conservano un carattere semi-medioevale, mentre, al contrario, raramente esistono in quelle industrie nelle quali prevale il sistema manifatturiero. L'influenza malefica del sistema nel passato è stata così grande, che può stare alla pari colla vecchia legge sui poveri (*poor law*) e colle condizioni malsane del lavoro dei fanciulli al principio del secolo come la causa

(1) Questa classe di questioni è strettamente connessa a quelle che furono sollevate quando si discussero le definizioni del capitale e dell'entrata nel libro II; ivi il lettore fu avvertito di non trascurare elementi di entrata che non prendono la forma di danaro. I guadagni di molte persone, anche delle classi professioniste o salariate, dipendono in gran parte dal possedere essi qualche capitale materiale.

Digitized by Google

principale della degradazione di una gran parte delle classi lavoratrici: ma la sua influenza ora non è grande, salvo in poche industrie (1).

308. — Incertezza della riuscita e irregolarità dell'occupazione. Poi dobbiamo tener conto delle influenze esercitate sul saggio reale dei guadagni in un impiego dall'incertezza della riuscita e dall'incostanza dell'occupazione.

Dovremmo naturalmente cominciare col considerare i guadagni di una occupazione, come la media fra coloro che in esso sono fortunati e coloro che non lo sono; ma ci vuole molta cura per avere la vera media.

Perchè, supponendo che i guadagni medii di coloro che riescono siano di

---

(1) Si può ammettere che in un paese nuovo, nel quale grandi intraprese agricole, minerarie o d'altra natura sorgono a una grande distanza dalle grandi città, gli intraprenditori debbano fornire ai loro operai tutto ciò di cui essi hanno bisogno, pagando loro una parte dei salari sotto forma di provvisto di cibo, di vestiario, ecc., o aprendo magazzini speciali per essi. I magazzini di questa specie sono, in generale, amministrati in base a un principio commerciale giusto, e quegli usi e tradizioni sani, che ebbero tale principio, possono sopravvivere anche quando i magazzini dell'intraprenditore hanno cessato di essere necessari, perchè nel vicinato si sono sviluppati magazzini indipendenti abbastanza buoni. I magazzini rimangono un benefizio quasi comune a tutti gli interessati fintantochè il comprare in essi sia volontario; ed anche quando diventa obbligatorio, possono nell'insieme essere di benefizio agli operai, purchè siano amministrati con abilità e onestà.

Ma gli imprenditori, la cui impresa principale sia in prospere condizioni, sono generalmente troppo occupati per voler dirigere questi magazzini, a meno che non vi sia qualche forte ragione per farlo; e, perciò, nei vecchi paesi quelli che hanno adottato il *Truck-System*, lo hanno, per lo più, fatto collo scopo di riprendere, di sottomano, una parte di quei salari che nominalmente pagavano. Hanno obbligato quelli che lavoravano a casa ad affittare macchine ed utensili a prezzi esorbitanti: tutti i loro operai a comprare merci adulterate, di peso calante, ad alto prezzo; e anche, in qualche caso, a spendere una grandissima parte dei loro salari in merci sulle quali era più facile di fare i più lauti profitti, e specialmente in bevande spiritose. Il sig. Lecky ricorda, per esempio, un caso divertente di intraprenditori che non potevano resistere alla tentazione di comprare dei biglietti di teatro a buon mercato, e di obbligare i loro operai di ricomprarli a prezzo intero (*History of the Eighteenth Century*, VI, p. 158). Tuttavia il male raggiunge il colmo quando il magazzino non è tenuto dall'intraprenditore, ma da un sorvegliante o da persone che agiscono d'accordo con lui; e quando egli, senza dirlo apertamente, dà a intendere che quelli che non comprano molto in quel negozio avranno difficilmente del buon lavoro da lui. Perchè un intraprenditore risente più o meno tutto ciò che arreca danno ai suoi operai, mentre le esazioni di un ingiusto sorvegliante sono di poco frenate dal riguardo ai suoi propri definitivi interessi.

La storia degli abusi del *Truck-System* nella moderna Inghilterra è raccontata in una lunga serie di relazioni parlamentari, che arrivano fino all'epoca presente; e mentre il male stesso diminuisce continuamente, continuamente cresce l'intensità della luce che si fa su quello che ne rimane. Un'eccellente esposizione dei pagamenti in natura che si aggiungono ai salari dell'operaio agricolo è data da KEBBEL (« *The Agricultural Labourer* », 2ª ediz., cap. II). Una tabella che si può trovare nel XX vol. del Censimento degli Stati Uniti del 1880 mostra che di 773 società industriali che rispondono alle domande circa i modi di pagamenti da esse adottati, 681, ossia l'88 per cento, pagano in contanti; ma in alcuni Stati, in cui la popolazione è rada, la proporzione non è maggiore della metà.

Digitized by Google

L. st. 2000 all'anno, e di quelli che non riescono L. st. 400 all'anno, la media totale sarebbe di L. st. 1200 all'anno, se il primo gruppo fosse altrettanto numeroso quanto il secondo; ma se, come è forse il caso per gli avvocati, gli sfortunati sono dieci volte più numerosi dei fortunati, la vera media sarebbe di sole L. st. 550. E inoltre molti di coloro che hanno avuto un insuccesso completo, hanno probabilmente lasciato del tutto l'occupazione: e così sfuggono al calcolo.

Inoltre, benchè prendendo questa media evitiamo la necessità di tener conto separatamente dell'assicurazione contro i rischi, pure rimane generalmente da calcolare il danno dell'incertezza. Perchè vi sono molte persone di un temperamento sobrio e costante, cui piace sapere ciò che sta loro dinnanzi, e che preferirebbero avere un impiego di un'entrata, per esempio di L. st. 400 all'anno, piuttostochè uno che potesse dare L. st. 600, ma nello stesso tempo offrisse un eguale pericolo di darne solo 200. L'incertezza, pertanto, che non ecciti grandi ambizioni o aspirazioni sublimi, attrae solo poche persone; mentre agisce distogliendo molti di coloro che fanno la scelta di una carriera. E, di regola, la certezza di un successo moderato attira più della speranza di un successo incerto che abbia un eguale valore di stima.

Ma, d'altra parte, se un'occupazione offre pochi premi altissimi, la forza di attrazione di essa aumenta fuor d'ogni rapporto al loro valore complessivo. Di questo fatto due sono le ragioni. La prima che i giovani di tendenze avventurose sono più attirati dalla prospettiva di un gran successo, che distolti dal timore di un insuccesso; e la seconda è che il posto sociale di una occupazione dipende di più dalla massima dignità e dalla posizione migliore cui, per essa, è dato giungere, che dalla media fortuna di quelli che sono avviati in essa. È vecchia massima di Stato che un Governo deve offrire pochi premi superiori in ogni ramo di servizio. Infatti, nei paesi aristocratici, i principali ufficiali pubblici ricevono degli stipendi molto alti, mentre coloro che sono ancora sugli scalini più bassi ricevono stipendi inferiori al livello del mercato per servizi simili, ma pure sono compensati dalla speranza di poter un giorno salire ad un posto ambito, e dalla stima sociale che, in tali paesi, circonda sempre i pubblici ufficiali. Questa disposizione ha l'effetto incidentale di favorire i già ricchi e potenti; e, in parte per questa ragione, non è adottata nei paesi democratici, i quali vanno spesso all'estremo opposto, e pagano più che il saggio del mercato per i servizi dei gradi inferiori e meno per quelli dei gradi superiori. Ma questo sistema, quali che ne possano essere i meriti sotto altri aspetti, è certamente un sistema costoso.

Possiamo in seguito considerare l'influenza che la incostanza dell'impiego esercita sui salari. È evidente che in quelle occupazioni in cui l'impiego è irregolare, la paga deve essere alta, in paragone al lavoro compiuto: il medico e il lustrascarpe devono, ciascuno, ricevere quando lavorano una paga che copra quella specie di ritenuta ch'essi subiscono nel tempo in cui sono disoccupati. Ammesso che i vantaggi delle occupa-

Digitized by Google

zioni del muratore e del falegname siano per altri rispetti eguali e il loro lavoro egualmente difficile, il primo quando lavora deve essere pagato in proporzione maggiore del falegname, e costui più del guardiano ferroviario. Perchè il lavoro nelle ferrovie è quasi costante durante tutto l'anno; mentre il falegname e il muratore sono sempre esposti al pericolo della disoccupazione a causa di un arenamento della industria, e il lavoro del muratore è inoltre interrotto dal gelo e dalla pioggia. Il metodo ordinario di calcolare tali interruzioni è quello di sommare i guadagni per un lungo periodo di tempo e di prenderne la media; ma questo metodo non è del tutto soddisfacente, a meno di sostenere che il riposo e il tempo di cui una persona dispone quando è disoccupata non le sia utile in nessun modo, sia direttamente che indirettamente (1).

Questo si può certamente sostenere in alcuni casi; perchè l'aspettare il lavoro porta spesso con sè tanta ansietà o tanta noia da produrre una fatica maggiore dello stesso lavoro (2). Ma ciò non accade sempre. Le interruzioni del lavoro, nel corso ordinario degli affari, le quali non sollevano alcun timore per il futuro, offrono al sistema nervoso l'occasione di riposarsi e di accumulare provviste di energia per sforzi futuri. L'avvocato fortunato, per esempio, è sottoposto a una fatica violenta durante alcune parti dell'anno: e questo in sè stesso è un male: ma una volta che se ne tiene conto, possiamo dire che egli perde molto poco, in un lungo periodo, quando è privato, durante le ferie legali, dei suoi guadagni (3).

309. — Guadagni supplementari. Guadagni della famiglia. — In seguito dobbiamo tener conto delle occasioni che l'ambiente può offrire a una persona di aggiungere qualcosa ai guadagni della sua principale occupazione, facendo lavori di altra specie. E si può anche dover tener conto delle occasioni che l'ambiente stesso offre al lavoro di altri membri della famiglia.

Molti economisti hanno perfino proposto di prendere come unità i guadagni di una famiglia: e vi sarebbe molto da dire a favore di questo metodo, per ciò che si riferisce all'agricoltura e a quelle industrie domestiche di vecchio tipo, nelle quali tutta la famiglia lavora insieme, purchè però si tenga conto della perdita che risulta dalla conseguente trascuranza, da parte della moglie, dei suoi doveri domestici. Ma nell'Inghilterra moderna le industrie di questa specie sono eccezionali: l'occupazione del capo di

(1) Queste considerazioni sono specialmente importanti per riguardo al lavoro a cottimo, nel quale i guadagni sono in alcuni casi molto ridotti dalla scarsezza delle provviste della materia prima, o da altre interruzioni, evitabili ed inevitabili.

(2) I mali dell'irregolarità dell'occupazione sono bene esposti in un discorso che fece su questo argomento il prof. Foxwell nel 1886.

(3) Agli operai dei gradi più elevati generalmente le feste sono pagate; ma quelli dei gradi inferiori perdono generalmente la paga quando prendono vacanza. Le cause di questa distinzione sono evidenti; ma naturalmente essa fa nascere il sentimento di un torto, simile a quello cui la inchiesta del 1889 sul lavoro dette sfogo. Vedi per esempio il Gruppo *B*, 24, 431, 6.

Digitized by Google

una famiglia raramente esercita molta influenza diretta su quelle degli altri suoi membri, benchè, naturalmente, quando il luogo ove egli lavora è fisso, gli impieghi ai quali la sua famiglia può avere facili accessi sono limitati dalle risorse delle vicinanze.

310. — La forza d'attrazione di un'industria non dipende soltanto dai guadagni pecuniari, ma dai suoi vantaggi netti. Influenza del carattere individuale e nazionale. Le condizioni peculiari dei lavoratori di infima qualità. — Così adunque la forza di attrazione di un'industria dipende da una parte da molte altre cause, oltre la difficoltà e lo sforzo di lavoro che in essa si deve fare, e dall'altra dai guadagni pecuniari che in essa si possono ottenere. E quando i guadagni in qualsiasi occupazione siano considerati come operanti sull'offerta di lavoro in essa, o come se fossero il prezzo di offerta di essa, dobbiamo sempre intendere che il termine è usato soltanto come una espressione elittica per i « vantaggi netti » di essa (1).

Dobbiamo tener conto del fatto che un'industria è più pulita o più sana di un'altra, che è situata in una località più igienica o più piacevole, o che attribuisce una posizione sociale migliore: di ciò è esempio la bene conosciuta osservazione di Adamo Smith che l'avversione di molte persone per la professione del beccaio, e, in qualche modo, per il beccaio stesso, ne alza i guadagni al disopra di altre industrie di eguale difficoltà.

Naturalmente il carattere individuale si fa sempre sentire nella stima dei vantaggi particolari in una misura alta o bassa. Alcune persone, per esempio, amano tanto di aver una casa di campagna del proprio, che preferiscono vivere con salari bassi nella campagna, anzichè ottenere salari più alti nella città: mentre altri sono indifferenti circa la capienza dell'alloggio che hanno, e sarebbero disposti di fare a meno degli agi della vita, pur di procurarsi quello che considerano come i lussi della vita stessa. Tale era il caso, per esempio, di una famiglia di cui fu riferito alla Commissione Reale sulle Abitazioni delle Classi Operaie nel 1884, i cui guadagni netti erano di L. st. 7 alla settimana, ma che preferiva vivere in una stanza, per potere spendere il danaro liberamente in escursioni e divertimenti.

Peculiarità personali, come queste, ci impediscono di predire con sicurezza la condotta dei singoli individui. Ma calcolando ogni vantaggio e ogni svantaggio alla stregua dei suoi valori monetari per la classe di persone che entrerebbero in un'occupazione, o che vi avvierebbero i loro figli, avremo il mezzo di valutare rozzamente la pressione relativa delle forze in quell'occupazione *per il tempo e il luogo* che consideriamo. Perchè, non è mai soverchio ripeterlo, gravi errori posson nascere quando prendiamo un calcolo di questa specie, fondato su circostanze di un tempo e di un luogo, e lo applichiamo senza le dovute precauzioni a quelle di un altro tempo e di un altro luogo.

(1) Vedi II, IV, 75.

Digitized by Google

A questo proposito è interessante osservare l'influenza delle diversità nei temperamenti nazionali dei nostri tempi. Per esempio, nell'America vediamo gli Svedesi e i Norvegesi emigrare come agricoltori nel Nord-Ovest, mentre gli Irlandesi, quando si danno all'agricoltura, scelgono i poderi negli Stati Orientali più antichi. La prevalenza dei Tedeschi nell'industria dei mobili e della birra, quella degli Irlandesi e dei Francesi del Canadà nelle industrie tessili degli Stati Uniti, e la preferenza degli immigranti Ebrei in Londra per le industrie degli abiti e per il commercio di rivendita — tutte queste differenze sono dovute in parte alle diversità degli ingegni nazionali, ma in parte anche alle differenti valutazioni che popoli di razze differenti fanno degli svantaggi e dei vantaggi inerenti alle varie industrie.

Finalmente, pare che la sgradevolezza del lavoro valga pochissimo a rialzare i salari, quando il lavoro stesso sia di tale specie da poter esser compiuto da coloro che posseggano capacità industriali d'un ordine molto basso. Il progresso della scienza sanitaria, infatti, ha conservato in vita molte persone adatte solo ai lavori del grado più basso, le quali accanitamente lottano per la quantità di lavoro relativamente piccola alla quale sono adatti, e, nel loro urgente bisogno, pensano quasi esclusivamente ai salari che possono guadagnare e non sono in grado di poter far attenzione agli svantaggi secondari; anzi l'influenza dell'ambiente, in cui hanno vissuto, li ha preparati a considerare la sporcizia di un' occupazione come un male di importanza minore.

Da ciò sorge la conseguenza strana e paradossale che la sporcizia di alcune occupazioni è una causa della piccolezza dei salari che vi si guadagnano. Perchè gli intraprenditori trovano che tale sporcizia farebbe aumentare di molto i salari, ove si volesse far compiere il lavoro da operai abili, di carattere elevato, che impiegano metodi perfezionati: e perciò essi spesso ricorrono ai metodi vecchi, nei quali bastano operai comuni, di carattere medio, che si possono pagare con salari (a tempo) bassi, perchè non valgono molto per nessun imprenditore. Non vi è bisogno sociale più urgente di quello di rendere il lavoro di tale specie scarso e caro.

CAPITOLO IV.

I guadagni del lavoro (*Continuazione*).

Sommario. — **311.** L'importanza di molte peculiarità nell'azione della domanda e dell'offerta rispetto al lavoro, dipende in gran parte dall'accumularsi dei loro effetti; ciò rammenta l'influenza del costume. — **312-314.** Prima peculiarità: l'operaio vende il suo lavoro, ma *la sua persona* non ha prezzo. Per conseguenza la quantità di capitale che viene investita nella sua persona è limitata dai mezzi, dalla previdenza e dall'altruismo dei suoi genitori. Importanza che ha nella vita il punto di partenza. Influenza delle forze morali. — **315.** Seconda peculiarità: l'operaio non è

Digitized by Google

disgiungibile dal suo lavoro. — 316. Terza e quarta peculiarità. Il lavoro è deteriorabile, e i suoi venditori sono spesso in svantaggio nel contrattare.

311. — L'importanza di molte peculiarità nell'azione della domanda e dell'offerta rispetto al lavoro dipende in gran parte dall'accumularsi dei loro effetti; ciò rammenta l'influenza del costume. — L'azione della domanda e dell'offerta rispetto al lavoro fu discussa nell'ultimo capitolo, nella parte riguardante le difficoltà nell'accertare il prezzo reale, in contrapposto a quello nominale del lavoro. Ma rimangono ancora da studiare alcune particolarità di quest'azione, che sono di un carattere più vitale. Perchè esse toccano non solo la forma, ma anche la sostanza dell'azione delle forze della domanda e dell'offerta e, fino a un certo punto, limitano e impediscono la libera azione di quelle forze. Noi troveremo che l'influenza di molte di esse non può affatto essere misurata dai loro primi e più ovvii effetti; e quegli effetti che sono cumulativi sono generalmente molto più importanti di quelli che non sono tali in un lungo periodo, per quanto questi ultimi possano parere importanti.

Il problema ha così molto di comune con quello del tracciare l'influenza economica del costume.

Difatti è stato già notato, e diventerà ancor più chiaro a misura che andiamo avanti, che gli effetti diretti del costume, come causa perchè una merce si venda per un prezzo qualche volta un po' più alto e qualche volta un po' più basso di quello che essa avrebbe altrimenti, non sono veramente di molto grande importanza, perchè qualsiasi differenza di tale specie non tende, di regola, a perpetuare e a crescere; ma, al contrario, se essa diventa di qualche importanza, tende, di per sè stessa, a chiamare in azione altre forze che vi si contrappongono. Qualche volta queste forze tolgono addirittura ogni importanza al costume; ma più spesso vi si sottraggono per mezzo di graduali e impercettibili cambiamenti nel carattere della merce venduta, così che il compratore, in realtà, ottiene una merce nuova al prezzo antico e sotto l'antico nome. Questi effetti diretti, adunque, sono ovvii, ma non sono cumulativi. D'altra parte, gli effetti indiretti del costume nell'impedire che i metodi di produzione e le tendenze dei produttori si sviluppino da sè liberamente, non sono ovvii; ma sono, generalmente, cumulativi e, perciò, esercitano una profonda e dominante influenza sulla storia del mondo. Se il costume arresta il progresso di una generazione, allora la successiva generazione parte da un livello più basso di quello dal quale altrimenti sarebbe partita: e qualunque ritardo soffra essa stessa, è accumulato e aggiunto a quello dei suoi predecessori, e così via da una generazione all'altra (1).

(1) Si dovrebbe, tuttavia, notare che alcuni dei benefici effetti del costume sono cumulativi. Perchè, fra le molte e varie cose che sono incluse nel termine lato « costume », vi sono forme cristallizzate di alti principî etici, regole di condotta onorevole e gentile, e quelle di evitare le lotte piene di noie per abietti guadagni; e gran parte della buona influenza che questi principî esercitano sul carattere di razza è cumulativa (vedi I, II, 6, 7).

Digitized by Google

E così è rispetto all'azione della domanda e dell'offerta sui guadagni del lavoro. Se, in ogni tempo, essa preme fortemente su qualsiasi individuo o classe, gli effetti diretti dei mali sono ovvii. Ma le sofferenze che ne risultano sono di differenti specie: quelle, i cui effetti terminano col male dal quale sono cagionate, non possono generalmente paragonarsi in importanza con quelle che hanno l'effetto indiretto di abbassare il carattere dei lavoratori o di impedire che esso diventi più forte. Perchè queste ultime sono cagione di ulteriore debolezza e di ulteriori sofferenze, che nuovamente, alla loro volta, sono cagione di altre debolezze e di altre sofferenze, e così via cumulativamente. D'altra parte, i guadagni alti e un carattere forte conducono a maggiore forza e a guadagni più alti, i quali poi alla lor volta portano a forza ancor maggiore e guadagni ancor più alti, e così via cumulativamente.

312. – Prima peculiarità: l'operaio vende il suo lavoro, ma *la sua persona* non ha prezzo. Per conseguenza, la quantità di capitale che viene investita nella sua persona è limitata dai mezzi, dalla previdenza e dall'altruismo dei suoi genitori. Importanza che ha nella vita il punto di partenza. Influenza delle forze morali. — Il primo punto sul quale dobbiamo dirigere la nostra attenzione, è il fatto che gli agenti umani di produzione non sono comprati e venduti come lo sono le macchine e gli altri agenti materiali di produzione. Il lavoratore vende il suo lavoro, ma rimane sempre proprietà di sè stesso; quelli che sopportano le spese di allevarlo e di educarlo ricevono ben poco del prezzo che viene pagato per i suoi servigi negli anni seguenti (1).

Quali che si siano le deficienze dei metodi moderni di affari, essi hanno almeno questa virtù, che colui che sopporta le spese di produzione dei beni materiali riceve il prezzo che si paga per essi. Colui che costruisce fabbriche o macchine a vapore o case, che alleva schiavi, raccoglie il beneficio di tutti i servigi netti che essi rendono, fino a quando li conserva per suo uso; e quando li vende ne ricava un prezzo che è il valore netto che si stima di poter ritrarre dai loro futuri servigi. Più egli li rende forti e produttivi, migliore è la sua ricompensa: e perciò egli estende la sua spesa finchè gli pare che non vi sia almeno buona ragione per pensare che i guadagni che risultano da qualsiasi ulteriore investimento non saranno tali da compensarlo. Egli deve procedere prudentemente e audacemente, sotto pena di trovarsi in condizioni peggiori di concorrenza rispetto agli altri che seguono una norma più larga e più previdente, e di finire per sparire dalle file di coloro che dirigono il corso degli affari

(1) Questo va d'accordo col fatto ben conosciuto che il lavoro degli schiavi non è economico, come Adamo Smith notava molto tempo fa, scrivendo: « Il fondo destinato per sostituire e riparare, se così posso esprimermi, il logorio dello schiavo, è « di solito amministrato da un padrone negligente o da un sorvegliante trascurato. « Quello destinato a compiere lo stesso ufficio per l'uomo libero è amministrato dallo « stesso uomo libero.. .. con severa frugalità e parsimoniosa attenzione ».

Digitized by Google

del mondo. L'azione della concorrenza e la sopravvivenza nella lotta per la vita di coloro che sanno ritirare dall'ambiente i maggiori benefizi per sè stessi, tendono in un lungo periodo a mettere la costruzione di fabbriche e di macchine a vapore nelle mani di coloro che sono pronti e capaci di fare ogni spesa che aggiunga qualcosa più di quello che costi al loro valore come agenti produttivi. Il male è che l'investimento di capitale nell'allevamento e nell'educazione giovanile dei lavoratori dell'Inghilterra è limitato dai mezzi dei genitori nei vari gradi della società, dal loro potere di prevedere il futuro e dalla loro volontà di sacrificarsi per amore dei propri figli.

Questo male è relativamente di piccola importanza rispetto ai più alti gradi industriali. Perchè in quei gradi la maggior parte delle persone realizza con nettezza il futuro, e lo sconta a un basso saggio di interesse. Essa fa grandi sforzi per scegliere le migliori carriere per i suoi figli e le migliori educazioni per codeste carriere; e, generalmente, è volenterosa e capace di sostenere una spesa considerevole per questo scopo. Le classi professioniste specialmente, mentre sono generalmente desiderose di risparmiare qualche capitale *per* i loro figli, stanno anche più attente a trovare delle occasioni per investirlo *in* essi. E ogni volta che si apre nei gradi superiori dell'industria una nuova carriera, per la quale sia necessaria un'educazione straordinaria e speciale, i futuri guadagni non hanno bisogno di essere molto alti relativamente alla spesa attuale, perchè subito si assicuri un'acuta concorrenza per quel posto.

Ma nelle file inferiori della società il male è grande. Perchè gli scarsi mezzi, la scarsa educazione dei genitori, e la relativa debolezza della loro capacità nell'immaginarsi distintamente il futuro, impediscono loro d'investire del capitale nell'educazione e nell'allevamento dei loro figli colla stessa libera e audace iniziativa, colla quale si applica il capitale per migliorare il macchinario in qualsiasi fabbrica bene amministrata. Molti dei bambini delle classi lavoratrici sono nutriti e vestiti in modo insufficiente; sono alloggiati in un modo che non promuove nè la salute fisica nè quella morale; ricevono un'educazione scolastica la quale, benchè in Inghilterra non sia, fin dove arriva, molto cattiva, pure si spinge davvero a ben poco; hanno poche occasioni di avere una veduta più larga della vita, o di spingere uno sguardo sul genere più elevato di lavoro negli affari, nella scienza o nell'arte; sono carichi di lavoro duro ed esauriente fin dai primi anni dell'esistenza, e, per la maggior parte, restano costretti ad esso durante tutta la vita. Alla fine scendono nella tomba portando con sè delle abilità e delle facoltà non sviluppate; le quali, se avessero potuto dare pieno frutto, avrebbero aggiunto alla ricchezza materiale del paese — per non dir nulla di considerazioni più alte — una massa che bastava per coprire più volte la spesa di provvedere occasioni adatte per il loro sviluppo.

Ma il punto sul quale dobbiamo ora specialmente insistere, è che questo male è cumulativo. Peggio sono nutriti i bambini di una generazione,

Digitized by Google

meno guadagneranno quando saranno cresciuti, e minore sarà la loro potenza di provvedere in modo adeguato ai bisogni materiali dei loro fanciulli, e così via. E, inoltre, meno pienamente sono sviluppate le loro proprie facoltà, meno afferreranno l'importanza di sviluppare le migliori facoltà dei loro figli, e minore sarà il loro potere di farlo. E, viceversa, qualunque cambiamento, che porti ai lavoratori di una generazione guadagni più elevati assieme ad occasioni più opportune di sviluppare le loro migliori qualità, aumenterà i vantaggi materiali e morali che essi hanno il potere di offrire ai loro figli; mentre, coll'aumentare la loro intelligenza, sapienza e previsione, un tale cambiamento aumenterà anche, in qualche misura, la loro volontà di sacrificare i propri piaceri per il benessere dei figli; benchè anche adesso molto di questo buon volere esista fra le classi più povere, fino al punto che i loro mezzi e i limiti del loro sapere permettono.

313. — Continuazione. — I vantaggi che coloro, che sono nati in uno dei gradi più alti della società, hanno sopra coloro che son nati in un grado più basso, consistono in gran parte nei migliori accessi e nei migliori punti di partenza nella vita, che essi ricevono dai loro genitori; e l'importanza di questo buon punto di partenza nella vita in nessun luogo si vede più chiaramente che paragonando le sorti dei figli degli artigiani a quelle dei lavoratori non qualificati (*unskilled*). Non vi sono molte industrie qualificate (*skilled*) alle quali il figlio di un lavoratore non qualificato possa avere facilmente accesso: e, nella grande maggioranza dei casi, il figlio segue il mestiere del padre. Nelle industrie domestiche di vecchio tipo, questo fatto era quasi una regola universale; e, anche nelle condizioni moderne, il padre ha spesso grandi facilitazioni per introdurre il figlio nella propria industria. Gli imprenditori e i sorveglianti danno generalmente ad un giovane, di cui conoscono ed apprezzano il padre, una preferenza di fronte a un altro del quale dovrebbero essere interamente responsabili. E in molte industrie un giovane, anche dopo che ha avuto accesso all'opificio, non farà probabilmente molto progresso, nè otterrà un trattamento sicuro, a meno che non possa lavorare a fianco del padre, o di qualche amico del padre, che vorrà prendersi il disturbo di insegnargli e di lasciargli fare del lavoro, per il quale occorre un'accurata sorveglianza, ma che ha un valore educativo.

Il figlio dell'artigiano ha altri vantaggi. Egli vive generalmente in una casa migliore e più pulita, e in un ambiente materiale che si accorda più con la coltura, che non quello col quale il lavoratore comune è famigliare. I suoi genitori saranno probabilmente più colti e avranno una nozione più elevata dei loro doveri verso i figli; e, ultima ma non meno importante considerazione, la madre potrà, probabilmente, dedicare più tempo alle cure della famiglia.

Se noi paragoniamo un paese del mondo civile con un altro, o una contrada dell'Inghilterra con un'altra, o un'industria dell'Inghilterra con un'altra, noi troviamo che la degenerazione delle classi lavoratrici varia

Digitized by Google

quasi uniformemente colla quantità di lavoro grossolano fatto dalle donne. Il più prezioso di tutti i capitali è quello investito negli esseri umani: e di quel capitale la parte più preziosa è il risultato delle cure e della influenza materne, fintanto che la madre conserva i suoi istinti teneri e altruistici, e non è stata indurita dalla gravezza e dall'eccesso di un lavoro non femminile.

Questo attira la nostra attenzione verso un altro aspetto del principio già notato, cioè che, nello stimare il costo di produzione del lavoro efficiente, dobbiamo spesso prendere come nostra unità la famiglia. In ogni modo non possiamo trattare il costo di produzione di uomini efficienti come un problema isolato; esso deve esser preso come una parte del più largo problema del costo di produzione di uomini efficienti e insieme di donne adatte a rendere felici le loro case, e ad educare i proprii figli vigorosi di corpo e di spirito, veritieri e onesti, gentili e coraggiosi (1).

---

(1) Sir William Petty trattò del « Valore delle persone » con molta originalità; e il rapporto in cui il costo di educare un maschio adulto sta al costo di educare una unità famigliare, fu esaminata in un modo perfettamente scientifico da CANTILLON (*Essai*, parte I, cap. XI, e poi da ADAMO SMITH (*Ricchezza delle Nazioni*, libro I, capitolo VIII), e, in tempi più recenti, dal Dr. ENGEL, nel suo Saggio brillante *Der Preis der Arbeit*, dal Dr. FARR e da altri. Molte stime sono state fatte dell'aumento della ricchezza di un paese prodotta dall'arrivo di un immigrante, il cui costo di educazione nei suoi primi anni fu speso altrove, e che probabilmente nel paese di adozione produrrà più di quello che consumerà. Le stime sono state fatte su vari schemi, tutti grossolani, e alcuni evidentemente viziati nei principî; ma la maggior parte di essi trovano che il valore medio di un immigrante è di circa 200 lire sterline. Sembra che, se potessimo trascurare provvisoriamente la differenza tra i sessi, potremmo calcolare il valore dell'immigrante sulle basi del ragionamento contenuto nel libro V, IV, 210. Cioè a dire, dovremmo « scontare » il valore probabile di tutti i futuri servizi che egli renderebbe, sommarli insieme, e dedurre da essi la somma dei valori « scontati » di tutta la ricchezza e dei servizi diretti di altre persone che egli consumerebbe; e si può notare che nel calcolare così ogni elemento di produzione e consumo al suo valore probabile, abbiamo incidentalmente tenuto conto delle probabilità della sua morte prematura e di malattie, come pure del suo successo o insuccesso nella vita. Oppure anche potremmo stimare il suo valore al costo pecuniario di produzione che il suo paese nativo ha sostenuto per lui; che, egualmente, si troverebbe sommando insieme i valori « accumulati » di tutti i vari elementi del suo passato consumo e deducendo da essi la somma dei valori « accumulati » di tutti i vari elementi della sua passata produzione.

Fin qui non abbiamo tenuto conto della differenza tra i sessi. Ma è chiaro che gli schemi suddetti danno un valore troppo alto agli immigranti maschi e uno troppo basso alle femmine; a meno che non si tenga un conto speciale del servizio che le donne rendono come madri, come mogli e come sorelle, mettendo a carico degli immigranti maschi il consumo di questi servizi, e a credito delle immigranti femmine la offerta di essi (vedi *Nota matematica* XXIV).

Molti scrittori sostengono, almeno implicitamente, che la produzione netta di un individuo medio e il consumo durante tutta la sua vita siano uguali, o, in altri termini, che egli nulla aggiungerebbe nè toglierebbe al benessere materiale di un paese, nel quale dimorasse tutta la sua vita. In base a questa opinione i due schemi sopra detti per stimarne il valore sarebbero convertibili, e allora, naturalmente, faremmo i nostri calcoli coll'ultimo e più facile metodo. Potremmo, per esempio, indovinare

Digitized by Google

314. — Continuazione. — A misura che il giovane cresce, l'influenza dei suoi genitori e del maestro di scuola decresce: e da allora fino al termine della sua vita il suo carattere è determinato principalmente dalla natura del suo lavoro e dall'influenza di quelli coi quali egli si associa per affari, per divertirsi o per scopo religioso.

Molto già è stato detto dell'educazione tecnica degli adulti, della decadenza del vecchio sistema di tirocinio, e della difficoltà di trovare qualche altro metodo che lo sostituisca. Anche qui c'imbattiamo nella difficoltà che, chiunque sia quello che sostiene la spesa di investire capitale per sviluppare le abilità del lavoratore, codeste abilità saranno proprietà dello stesso lavoratore; e così la virtù di coloro che lo hanno aiutato resta in massima parte la sua propria ricompensa.

---

che la quantità totale spesa per allevare un fanciullo medio della metà inferiore delle classi lavoratrici, cioè dei due quinti della popolazione, è di lire sterline 100; per il quinto successivo potremmo assegnare la somma di lire sterline 175; per il quinto successivo quella di lire sterline 300; per il decimo successivo quella di lire sterline 500; e per l'ultimo decimo lire sterline 1200; cioè una media totale di lire sterline 300. Ma, naturalmente, alcuni membri della popolazione sono molto giovani, o poco danaro è stato speso per essi; altri sono quasi giunti al termine della loro vita; e perciò, in base a quelle presunzioni, il valore medio di un individuo è forse di lire sterline 200.

Queste stime tengono largamente conto dei servizi dei genitori e di altri che non sono effettivamente pagati in danaro. Ma si può notare che, col metodo alternativo di capitalizzare la potenza produttiva netta, dovremmo propriamente contarvi tutte le produzioni di benefizi reali, anche quando nessun danaro passa in cambio per essi. Ma, come il prof. R. Mayo Smith ha giustamente osservato (*Emigration and Immigration*, cap. VI), ambedue i metodi di valutazione suggeriti offrono l'adito a grandi obbiezioni quando si usano come base di una politica pubblica riguardo all'immigrazione. Perchè gli immigranti che vengono da un paese nel quale il tenor di vita è basso in un paese ove esso è alto, possono recargli danno materiale e morale, anche se portano investita nelle loro persone una buona quantità di capitale e producono nel loro paese di adozione più di quello che consumano prima di morire. Ma ambedue questi metodi conducono meno in errore, quando sono applicati a stimare il danno recato a un paese, come, per esempio, all'Irlanda, dalla perdita, per mezzo dell'emigrazione, di un gran numero di giovani, la cui educazione ha costato molto al paese, e che, se fossero rimasti, avrebbero prodotto più di quello che avrebbero consumato; mentre i vecchi e gli infermi rimangono e consumano più di quello che producono.

Il prof. Nicholson (nel primo numero dell'*Economic Journal*) stimava il capitale vivente nel Regno Unito a lire sterline 47,000 milioni, cioè a dire, circa lire sterline 1300 a testa; ossia una somma eguale al valore di un' annualità permanente sull'entrata pecuniaria lorda del paese, esclusa la rendita propria e l'interesse sul capitale (circa lire sterline 900 milioni), più la metà di tale somma da aggiungersi a causa dell'entrata reale, consistente di servigi privati e ufficî familiari per i quali non si fa alcun pagamento in danaro (il suo vero metodo di arrivare a questo risultato è differente). Ma sembra dubbio che una stima del valore capitale della popolazione come un tutto possa servire a qualche scopo utile; e, se qualche stima viene fatta, forse dovrebbe basarsi più sui guadagni netti che su quelli lordi. Perchè le spese della vita, i dolori e gli sforzi che in essa si trovano, hanno altrettanto buon diritto di entrare nel calcolo, quanto le entrate di essa, i suoi piaceri o i suoi divertimenti.

Digitized by Google

È vero che il lavoro pagato molto è veramente a buon mercato per quegli imprenditori che mirano a essere i primi nel movimento, e che hanno l'ambizione di produrre il miglior lavoro coi metodi più progrediti. Essi probabilmente daranno paghe elevate ai loro uomini e li educheranno accuratamente; in parte perchè di ciò essi sono poi ricompensati, e in parte perchè il carattere che li rende adatti a prendere il primo posto nelle arti della produzione, li indurrà probabilmente a prendere un interessamento generoso pel benessere di quelli che lavorano per essi. Ma benchè il numero di tali imprenditori vada aumentando, essi sono finora relativamente pochi. E anche essi non possono sempre spingere l'investimento del capitale nell'educazione dei loro uomini tanto lontano quanto avrebbero fatto, ove i risultati dell'investimento andassero a loro vantaggio, nello stesso modo come i risultati di qualsiasi miglioramento che avessero introdotto nel loro macchinario. Anche essi sono qualche volta frenati dalla riflessione che sono in una posizione simile a quella di un fittavolo il quale, con un titolo di possesso incerto e con nessuna sicurezza di compenso per i suoi miglioramenti, investe capitale per aumentare il valore dei fondi del suo proprietario.

Inoltre, nel pagare ai suoi lavoratori salari elevati e nel darsi cura della loro felicità e coltura, l'imprenditore liberale prodiga beneficî che non finiscono con la sua generazione. Perchè i figli dei suoi lavoratori ne hanno la loro parte e crescono più forti di corpo e di carattere di quello che non sarebbero altrimenti cresciuti. Il prezzo, che egli ha pagato per il lavoro, avrà sostenuto le spese di produzione di un'offerta maggiore di elevate facoltà industriali nella prossima generazione: ma codeste facoltà saranno la proprietà di altri, che avranno il diritto di affittarle al miglior prezzo che possono ottenere: nè egli nè i suoi eredi possono calcolare di raccogliere molta ricompensa materiale per questa parte del bene che egli ha fatto.

315. — Seconda peculiarità: l'operaio non è disgiungibile dal suo lavoro. — L'altra di quelle caratteristiche dell'azione della domanda e dell'offerta proprie del lavoro, che dobbiamo studiare, sta nel fatto che quando una persona vende i suoi servigi, deve presentarsi nel luogo di consegna di essi. Non importa nulla al venditore di mattoni che essi debbano venir impiegati alla costruzione di un palazzo o di una fogna, ma importa molto al venditore di lavoro, che intraprende a compiere un lavoro di una data difficoltà, che il luogo in cui esso deve esser fatto sia o no sano e piacevole, e se i suoi compagni siano o no quali gli piacerebbe di avere. In quelle locazioni annue che ancora vigono in alcune parti dell'Inghilterra, il lavoratore s'informa quale carattere abbia il suo nuovo imprenditore, con la stessa cura con la quale s'informa sui salari che questi paga.

Questa particolarità del lavoro è di grande importanza in molti casi singoli, ma non esercita spesso un'influenza estesa e profonda della stessa natura di quella che fu ultimamente discussa. Più sono sgradevoli i par-

Digitized by Google

ticolari di un'occupazione, più sono alti naturalmente i salari necessari per attirare ad essa le persone: ma che questi particolari rechino un danno durevole ed esteso, dipende dal fatto che siano tali da minare la salute fisica e la forza dell'uomo o da abbassarne il carattere. Quando non sono di tale specie, sono bensì dei mali in sè stessi, ma non sono causa generalmente di altri mali: i loro effetti raramente sono cumulativi.

Siccome però nessuno può consegnare il suo lavoro in un mercato nel quale egli stesso non sia presente, ne segue che la mobilità del lavoro e la mobilità del lavoratore sono termini convertibili, e la ripugnanza a lasciare il focolare domestico e ad abbandonare le vecchie compagnie, compresi forse una casetta o un cimitero amati, farà spesso pendere la bilancia contro la proposta di cercare migliori salari in un posto nuovo. E quando i vari membri di una famiglia sono impiegati in varie industrie, e un'emigrazione, che sarebbe vantaggiosa a un membro, è dannosa ad altri, la inseparabilità del lavoratore dal suo lavoro impedisce in modo considerevole l'adattamento dell'offerta del lavoro alla domanda di esso. Ma di questo più oltre.

316. — Terza e quarta peculiarità. Il lavoro è deteriorabile, e i suoi venditori sono spesso in svantaggio nel contrattare. — Inoltre, il lavoro è spesso venduto in condizioni specialmente svantaggiose che provengono da un insieme di fatti intimamente connessi; e cioè che la potenza di lavoro è « peribile », che i venditori di lavoro sono comunemente poveri, non hanno alcun fondo di riserva, e che non lo possono facilmente ritirare dal mercato.

La peribilità è un attributo comune al lavoro di tutti i gradi; il tempo perso quando un lavoratore è senza impiego non può essere ricuperato, benchè in alcuni casi le sue energie possano essere ravvivate dal riposo (1). Bisogna tuttavia ricordare che molta parte della forza di lavoro degli agenti materiali della produzione è peribile nello stesso senso; perchè una gran parte del reddito, che anche essi sono impediti di guadagnare coll'essere esclusi da un impiego, va completamente perduta. Vi è veramente un po' di risparmio del logorìo in una fabbrica, o in una nave a vapore, quando stanno oziose: ma esso è sovente piccolo, di fronte al reddito che i proprietari di esse debbono perdere; essi non ottengono alcun compenso per la loro perdita di interesse sul capitale investito, o per il deprezzamento che esso subisce per l'azione degli elementi e per la sua tendenza a essere reso antiquato da nuove invenzioni.

Inoltre, molte merci venali sono peribili. Nello sciopero dei lavoratori del *dock* in Londra nel 1889, il deteriorarsi delle frutta, della carne, ecc., su molte delle navi costituiva un forte vantaggio a pro degli scioperanti.

La mancanza di fondi di riserva e della facoltà di trattenere a lungo il loro lavoro fuori dal mercato è comune a quasi tutti coloro il cui lavoro

(1) Vedi sopra, cap. III.

Digitized by Google

è principalmente di carattere manuale. Ma è specialmente vero dei lavoratori non qualificati, in parte perchè i loro salari lasciano pochissimo margine al risparmio, in parte perchè quando qualsiasi gruppo di essi sospende il lavoro vi sono moltissimi capaci di prendere il loro posto. E, come vedremo fra poco quando verremo a discutere delle combinazioni industriali, è più difficile per essi che per gli operai qualificati di riunirsi in forti e durevoli associazioni; e di mettersi così su un certo qual piede di eguaglianza nel contrattare coi loro imprenditori. Perchè bisogna ricordare che un uomo che impiega mille altri, è in sè stesso una combinazione assolutamente rigida per tutta l'estensione di un migliaio di unità, fra i compratori nel mercato del lavoro.

Ma queste affermazioni non si applicano a tutte le specie di lavoro. Le persone di servizio, benchè non abbiano grandi fondi di riserva e raramente formino delle associazioni di mestiere, sono qualche volta più capaci di agire d'accordo che i loro imprenditori. I salari reali totali delle persone di servizio delle buone famiglie di Londra sono molto elevati in paragone alle altre industrie qualificate, nelle quali sono pure richieste eguali abilità e capacità. Ma d'altra parte quelle persone di servizio, che non hanno una capacità specializzata e che si locano a persone che dispongono di mezzi molto limitati, non sono state capaci di crearsi condizioni anche mediocremente buone: esse lavorano molto, per salari molto bassi.

Volgendoci poscia ai gradi più elevati dell'industria troviamo che, quivi, di regola, i venditori hanno, nel contrattare, un vantaggio sul compratore del loro lavoro. Molte delle classi professionali sono più ricche, hanno maggiori fondi di riserva, maggiore conoscenza ed energia, e molta maggior forza di agire d'accordo riguardo alle condizioni nelle quali essi vendono i loro servigi, che non il maggior numero dei loro clienti e avventori.

Se fossero necessari altri fatti per provare che gli svantaggi nel contrattare, dei quali il venditore di lavoro comunemente soffre, dipendono dalle sue proprie circostanze e qualità, e non dal fatto che la cosa particolare che egli deve vendere è lavoro; tali prove si potrebbero trovare col paragonare l'avvocato o procuratore o dottore fortunato, o il cantante d'opera o il fantino, coi più poveri produttori indipendenti di merci vendibili. Quelli, per esempio, che in posti remoti raccolgono del pesce minuto per venderlo sui grandi mercati centrali, hanno pochi fondi di riserva e poca conoscenza del mondo e di quello che altri produttori fanno in altre parti del paese; mentre coloro, ai quali essi vendono, sono un piccolo e compatto corpo di negozianti all'ingrosso; e, per conseguenza, i venditori si trovano in grande svantaggio nel contrattare. E lo stesso è vero delle donne e dei fanciulli che vendono merletti fatti a mano, e dei padroni di soffitte dell'*East London*, che vendono mobiglia ai grandi e potenti negozianti.

È certo tuttavia che i lavoratori manuali si trovano, come classe, in svantaggio nel contrattare; e che lo svantaggio, dovunque esso esista, è probabile che sia cumulativo nei suoi effetti. Perchè sebbene, finchè vi

Digitized by Google

è qualche concorrenza tra gli intraprenditori, essi probabilmente offriranno per il lavoro non molto meno del valore reale che esso ha per loro, cioè a dire, non molto meno del prezzo più alto che essi pagherebbero piuttosto che andare avanti senza tale lavoro, pure tutto ciò che abbassa i salari tende ad abbassare l'efficienza dell'opera del lavoratore, e perciò ad abbassare il prezzo che l'imprenditore pagherebbe piuttosto che andare avanti senza tale opera. Gli effetti dello svantaggio del lavoratore nel contrattare sono perciò cumulativi in due modi. Esso abbassa i suoi salari; e, come abbiamo visto, ciò abbassa l'efficienza sua come lavoratore, e quindi abbassa il valore normale del suo lavoro. E per giunta esso diminuisce la sua efficienza come contraente, e così aumenta la probabilità di vendere il suo lavoro a meno del suo valore normale (1).

CAPITOLO V.

I guadagni del lavoro (*Continuazione*).

SOMMARIO. — **317.** La quinta caratteristica del lavoro consiste nella grande durata di tempo che si richiede per provvedere offerte addizionali di abilità specializzata. — **318.** I genitori, nello scegliere una professione pei loro figli, devono spingere le loro previsioni per la lunghezza di una intera generazione; difficoltà di prevedere il futuro. — **319.** Le oscillazioni nel lavoro adulto crescono di importanza, in conseguenza dell'aumento della domanda di capacità generali. — **320-322.** Riassunto della distinzione fra periodi lunghi e brevi, con riguardo al valore normale. Fluttuazioni dei guadagni speciali derivanti dalla specializzazione e dalla destrezza, in quanto si distinguono dai guadagni che retribuiscono lo sforzo richiesto da un determinato compito di ordinaria natura. — **323.** Nota sulle analogie fra guadagni speciali e rendite.

317. — La quinta caratteristica del lavoro consiste nella grande durata di tempo che si richiede per provvedere offerte addizionali di abilità specializzata. — La seguente particolarità nell'azione della domanda e dell'offerta in riguardo al lavoro, che dobbiamo considerare, è intimamente connessa con alcune di quelle che abbiamo già discusso. Essa consiste nella lunghezza di tempo che è richiesta per preparare ed educare il lavoro alla sua opera e nella tardezza dei compensi che risultano da questa educazione.

Lo sconto del futuro, questo deliberato adattamento dell'offerta di lavoro costosamente educato alla domanda di esso, appare con tutta chiarezza nella scelta fatta dai genitori di occupazioni per i propri figliuoli, e nei loro sforzi di innalzare i propri figli a un grado più elevato del proprio.

Era a costoro specialmente che Adamo Smith aveva riguardo quando disse: « Quando si costruisce qualsiasi macchina costosa, bisogna preve-

---

(1) Sull'argomento di questa Sezione raffronta libro V, II, 200, e la nota seguente sul baratto. Il prof. Brentano fu il primo a richiamare l'attenzione su vari punti discussi in questo capitolo. — Vedi anche il libro di HOWELL, *Conflicts of Capital and Labour*.

Digitized by Google

« dere che il lavoro straordinario che essa farà prima di essere logorata « ricostituirà il capitale speso in essa, con almeno i profitti ordinari. Un « uomo educato colla spesa di molto lavoro e di molto tempo a qualsivoglia « di quegli impieghi che richiedono straordinaria destrezza e capacità, può « essere paragonato a una di codeste macchine costose. Il lavoro che egli « apprende a fare, oltre e al di sopra dei salari abituali del lavoro comune, « si deve attendere che gli rifonderà l'intera spesa della sua educazione, « con almeno gli ordinari profitti di un capitale di eguale valore. E deve « far questo in un tempo ragionevole, avuto riguardo alla molto incerta « durata della vita umana, nello stesso modo come alla più certa durata « della macchina ».

Ma questa affermazione deve esser ricevuta soltanto come una indicazione larga di tendenze generali. Perchè, indipendentemente dal fatto che nell'elevare ed educare i loro figliuoli i genitori sono governati da motivi differenti da quelli che inducono un capitalista imprenditore a costruire una nuova macchina; il periodo al quale si estende la capacità di guadagnare è generalmente più grande nel caso di un uomo che non in quello di una macchina; e perciò le circostanze dalle quali sono determinati i guadagni sono meno facilmente previste, e l'adattamento dell'offerta alla domanda è insieme più lento e più imperfetto. Perchè, sebbene le fabbriche e le case, i principali pozzi di una miniera e i terrapieni di una ferrovia possano avere vita molto più lunga che quella degli uomini che li hanno fatti, pure queste sono eccezioni alla regola generale.

318. — I genitori, nello scegliere una professione pei loro figli, devono spingere le loro previsioni per la lunghezza di un'intera generazione; difficoltà di prevedere il futuro. — Vi è l'intervallo di circa una generazione fra la scelta fatta dai genitori di un'industria qualificata per uno dei loro figli, e il conseguimento da parte di questi dei pieni risultati della loro scelta. E intanto il carattere dell'industria può essere stato quasi rivoluzionato da cambiamenti, dei quali alcuni probabilmente gettavano lunghe ombre innanzi a sè, ma altri erano tali che non avrebbero potuto essere previsti neanche dalle più accorte persone e da quelle più al corrente delle condizioni dell'industria.

Le classi lavoratrici, in quasi tutte le parti dell'Inghilterra, spiano quasi costantemente le occasioni vantaggiose di lavoro per sè stesse e per i loro figli; ed interrogano amici e parenti che si sono stabiliti in altri distretti, intorno ai salari che si possono ottenere nelle varie industrie, e circa i vantaggi e gli svantaggi incidentali. Ma è molto difficile accertare le cause che debbono probabilmente determinare il lontano avvenire delle industrie che essi scelgono per i propri figliuoli; e non vi sono molti che si addentrano in questa astrusa inchiesta. La maggioranza accetta senz'altro pensiero l'idea che la condizione di ogni industria al proprio tempo indichi sufficientemente quello che essa sarà in futuro; e, fin là dove si estende l'influenza di quest'abitudine, l'offerta di lavoro per una

Digitized by Google

industria in qualsiasi generazione tende a conformarsi ai guadagni ritratti non in quella, ma nella precedente generazione.

Inoltre alcuni genitori, osservando che i guadagni in una industria sono cresciuti per alcuni anni relativamente ad altre, credono che l'andamento della variazione continuerà probabilmente nello stesso senso. Invece accade sovente che l'aumento precedente era dovuto a cause temporanee, e che, se anche non vi fosse stato un influsso eccezionale di lavoro in quell'industria, l'aumento sarebbe stato seguito da una diminuzione invece che da un ulteriore aumento; e, se vi è tale influsso eccezionale, la conseguenza potrebbe essere un'offerta di lavoro così eccessiva, che i guadagni in essa rimangano per molti anni al disotto del loro livello normale.

Dobbiamo inoltre ricordarci del fatto che, quantunque vi siano alcune industrie le quali sono di accesso difficile fuorchè ai figli di coloro che vi si trovano di già, pure la maggioranza prende le reclute dai figli di quelli che sono in altre industrie dello stesso grado: e perciò, quando noi consideriamo la dipendenza dell'offerta di lavoro dalle risorse di coloro che sopportano le spese di educare ed allevare i lavoratori, dobbiamo spesso considerare l'intera categoria piuttosto che una singola industria, come la nostra unità; e dobbiamo dire che, per quanto l'offerta di lavoro sia limitata dai fondi disponibili per pagarne il costo di produzione, essa è determinata in qualsiasi grado dai guadagni di quel grado nella passata generazione, piuttosto che nella presente.

Bisogna, tuttavia, ricordare che la natalità in ogni grado della società è determinata da molte cause, fra le quali i calcoli deliberati del futuro occupano un posto secondario: benchè, anche in un paese nel quale la tradizione conta così poco come nella moderna Inghilterra, una grande influenza venga esercitata dalle costumanze e dall'opinione pubblica, le quali sono esse stesse il risultato dell'esperienza delle passate generazioni.

319. — Le oscillazioni nel lavoro adulto crescono di importanza, in conseguenza dell'aumento della domanda di capacità generali. — Ma non dobbiamo omettere di notare quegli adattamenti dell'offerta del lavoro alla domanda di esso, che sono prodotti da movimenti degli adulti da un'industria all'altra, da un grado all'altro, e da un luogo all'altro. I movimenti da un grado all'altro raramente possono verificarsi su vasta scala; benchè sia vero che occasioni eccezionali possono qualche volta svilupparo rapidamente una grande quantità di abilità latenti fra i gradi inferiori. Così, per esempio, per l'improvvisa accessibilità di un nuovo paese, o per un avvenimento come la guerra Americana, dalle più basse file del lavoro si innalzeranno molti uomini che si comportano bene in posti difficili e di responsabilità.

Ma i movimenti del lavoro adulto da un'industria all'altra e da luogo a luogo possono in qualche caso essere così grandi e così rapidi, da ridurre entro un termine molto breve il periodo che è richiesto per permettere all'offerta del lavoro di adattarsi alla domanda di esso. Quella capacità

Digitized by Google

generale che è facilmente trasferibile da un'industria all' altra cresce ogni anno di importanza relativamente a quell'abilità manuale e a quella conoscenza tecnica che sono specializzate a un ramo di industria. E così il progresso economico porta con sè da una parte una variabilità costantemente crescente nei metodi industriali, e perciò una difficoltà costantemente crescente nel predire la domanda di lavoro di qualsiasi generazione futura: ma dall'altra parte esso porta anche un crescente potere di rimediare a quegli errori di adattamento che possono essere stati compiuti (1).

320. — Riassunto della distinzione fra periodi lunghi e brevi, con riguardo al valore normale. Fluttuazioni dei guadagni speciali derivanti dalla specializzazione e dalla destrezza, in quanto si distinguono dai guadagni che retribuiscono lo sforzo richiesto da un determinato compito di ordinaria natura. — Ritorniamo ora al principio che il reddito derivato dall'impiego dei mezzi di produzione di una merce esercita un'influenza regolatrice in un lungo periodo sopra l'offerta e il prezzo di essi e perciò sopra l'offerta e il prezzo della merce stessa; ma che entro i periodi brevi manca il tempo di sviluppo a qualsiasi considerevole influenza di questa specie. E ricerchiamo come questo principio ha bisogno di essere modificato quando è applicato non agli agenti materiali della produzione, che sono soltanto mezzi verso un fine e che possono essere proprietà privata del capitalista, ma agli esseri umani, che sono tanto scopi quanto mezzi di produzione e che rimangono proprietà di sè stessi.

Per cominciare, dobbiamo notare che, siccome il lavoro è prodotto lentamente e lentamente logorato, dobbiamo prendere il termine « lungo periodo » in senso più stretto, e considerarlo come se generalmente implicasse una durata maggiore, quando noi consideriamo le relazioni della domanda e dell'offerta normali per il lavoro, che non quando noi le consideriamo per le merci ordinarie. Vi sono molti problemi, il periodo dei quali è abbastanza lungo per permettere all'offerta di merci ordinarie, e anche alla maggior parte degli agenti materiali necessari per produrle, di adattarsi alla domanda; e perciò abbastanza lungo per autorizzarci a considerare i prezzi medii di quelle merci durante il periodo come « normali », e come eguali alle loro spese normali di produzione, usando alquanto largamente di questo termine; mentre invece questo stesso periodo non sarebbe abbastanza lungo per permettere all'offerta di lavoro di adattarsi comunque alla domanda di esso. I guadagni medii del lavoro durante questo periodo non darebbero perciò con nessuna certezza un reddito presso a poco normale a coloro che hanno provveduto il lavoro; ma dovrebbero piuttosto essere considerati come determinati dalla provvista disponibile di lavoro da una parte, e dalla domanda di esso dall'altra. Consideriamo questo punto più da vicino.

---

(1) Sull'argomento di questa Sezione confronta il libro IV, VI, 143; il libro di CARLO BOOTH, *Life and Labour in London*, e quello di Ll. SMITH, *Modern Changes in the Mobility of Labour*.

Digitized by Google

321. — Continuazione. — Le variazioni nel prezzo di una merce sul mercato sono regolate dalle relazioni temporanee fra la domanda e la provvista che si trova sul mercato o è facilmente accessibile ad esso. Quando il prezzo del mercato così determinato è al disopra del suo livello normale, coloro che sono capaci di portarvi nuove offerte a tempo per avvantaggiarsi dell'alto prezzo ricevono una ricompensa anormalmente alta; e se sono piccoli artigiani lavoranti per proprio conto, tutto questo aumento nel prezzo va ad aumentare i loro guadagni.

Nel mondo industriale moderno, tuttavia, coloro che si addossano i rischi della produzione, e che ricevono i benefizi di qualsiasi aumento nel prezzo, oppure i danni di qualsiasi ribasso, sono capitalisti imprenditori d'industria. I loro incassi netti al di là della spesa immediata occorsa per produrre una merce, cioè a dire, il suo costo immediato (in moneta), costituiscono un reddito derivato temporaneamente dal capitale investito nei loro affari sotto varie forme, incluse le loro proprie facoltà e capacità. Ma, quando l'industria è florida, la forza della concorrenza fra gli stessi imprenditori, ciascuno dei quali desidera di estendere i propri affari e di trarre a suo vantaggio la massima parte possibile di questo alto reddito, fa sì che essi consentano a pagare salari più alti ai loro operai, per ottenere i loro servigi; e anche quando essi agiscono di conserva e rifiutano per qualche tempo qualsiasi concessione, un accordo fra i loro operai riesce a strapparla loro, sotto pena di perdere quel guadagno che le disposizioni favorevoli del mercato offrono loro. Il risultato generalmente è che, dopo non molto tempo, una gran parte dei beneficii sono distribuiti fra gli operai; e che i loro guadagni rimangono al di sopra del livello normale, fintanto che dura la prosperità.

Così gli alti salari dei minatori durante l'inflazione che ebbe il suo culmine nel 1873, furono regolati per quel periodo dal rapporto nel quale la domanda dei loro servigi stava alla quantità di lavoro minerario qualificato disponibile, il lavoro non qualificato importato all'industria venendo calcolato come equivalente ad una quantità di lavoro qualificato di eguale efficienza. Se fosse stato affatto impossibile di importare qualsiasi simile lavoro, i guadagni dei minatori sarebbero stati limitati soltanto dall'elasticità della domanda per il carbone da una parte, e dall'altra dalla maturazione graduale della nuova generazione di minatori che andava crescendo. Sta in fatto che degli uomini furono sottratti ad altre occupazioni che essi non erano molto disposti a lasciare; perchè avrebbero potuto ottenere alti salari col rimanere dove erano, dal momento che la prosperità delle industrie del carbone e del ferro non fu che la cresta più elevata di una crescente onda di credito. Questi nuovi uomini non erano avvezzi al lavoro sotterraneo; i suoi inconvenienti pesarono fortemente su di essi, mentre i suoi pericoli erano aumentati dalla loro mancanza di conoscenza tecnica e la loro mancanza di capacità faceva sì che gran parte della loro forza andasse sprecata. Quindi la loro concorrenza non strinse entro limiti molto angusti l'aumento dei guadagni speciali, frutto della capacità dei minatori.

Digitized by Google

Quando la corrente tornò indietro, coloro fra i nuovi venuti che erano meno adatti per il lavoro lasciarono le miniere; ma anche allora i minatori che rimasero furono troppi per il lavoro da compiersi e il loro salario ribassò, finchè non raggiunse quel limite al quale essi avrebbero potuto ottenere di più col vendere il loro lavoro in altre industrie. E quel limite fu basso, perchè l'onda inflazionista di credito, che aveva avuto il suo punto più alto nel 1873, aveva rovinato gli affari solidi, danneggiato le vere fondamenta della prosperità e lasciato quasi ogni industria in una condizione più o meno malsana e depressa. I minatori dovettero perciò vendere il loro lavoro qualificato su mercati che erano già troppo pieni, e sui quali la loro abilità specializzata non contava nulla.

322. — Continuazione. — Abbiamo già notato che solo parte del compenso derivato da un miglioramento che si sta esaurendo può essere considerata come un guadagno netto; perchè una somma equivalente all'esaurimento del valore capitale del miglioramento deve essere dedotta da questo compenso, prima che esso possa essere calcolato come reddito netto di qualsiasi specie. Similmente bisogna tener conto del logorìo di una macchina, come pure del costo per farla lavorare, prima di potere arrivare ai guadagni netti di essa. Ora il minatore è altrettanto soggetto a logorarsi come lo è una macchina; e bisogna fare una deduzione dai suoi guadagni anche in conto del logorìo, quando si fa la stima del reddito speciale della sua abilità (1).

Ma nel suo caso vi è un'altra difficoltà. Perchè, mentre il proprietario di una macchina non è danneggiato dal fatto che essa si adopera a lungo, una volta che si sia tenuto conto delle spese per farla lavorare incluse quelle del logorìo; il proprietario di facoltà qualificate soffre quando esse sono tenute lungamente al lavoro, e soffre di inconvenienti incidentali, come la perdita di divertimenti, della libertà di movimento, ecc. Se il minatore in una settimana ha solo quattro giorni di lavoro e guadagna 1 lira sterlina, e nella ventura settimana ha sei giorni di lavoro e guadagna lire sterline 1 e 10 scellini; soltanto una parte di questi 10 scellini *extra* può essere considerata come un reddito della sua abilità, perchè il rimanente deve essere calcolato come la ricompensa della sua stanchezza addizionale nonchè del logorìo (2).

Concludiamo su questa parte del nostro ragionamento. Il prezzo di mercato di ogni cosa, cioè a dire, il suo prezzo per periodi corti, è determinato principalmente dalle relazioni nelle quali la domanda di essa sta alle provviste disponibili: e, nel caso di qualsiasi agente di produzione, sia che si tratti di un agente umano o di un agente materiale, questa

(1) Vi è qualche fondamento per considerare questo reddito speciale come una quasi-rendita. — Vedi VI, v, 323, e VIII, 344.

(2) Confronta sopra, cap. II, § 291. — Se i minatori hanno una qualsiasi provvista considerevole di utensili del mestiere, sono, limitatamente a questa provvista, dei capitalisti; e una parte del loro reddito è una quasi-rendita su questo capitale.

Digitized by Google

domanda è « derivata » dalla domanda di quelle cose alla cui produzione esso è impiegato. In questi periodi relativamente corti le fluttuazioni nei salari seguono, e non precedono, le fluttuazioni nei prezzi di vendita dei beni prodotti.

Ma i redditi che sono guadagnati da tutti gli agenti della produzione, umani e materiali, e quelli che pare probabile saranno guadagnati da essi in futuro, esercitano un'influenza incessante sulle persone dalle cui azioni sono determinate le future offerte di codesti agenti. Vi è una tendenza costante verso una posizione di equilibrio normale, nella quale l'offerta di ciascuno di questi agenti starà in tale relazione alla domanda dei suoi servigi, da dare a coloro che hanno provvisto l'offerta una ricompensa sufficiente per i loro sforzi e i loro sacrifizi. Se le condizioni economiche del paese rimanessero stazionarie per un tempo sufficientemente lungo, questa tendenza si realizzerebbe con tale un adattamento dell'offerta alla domanda, che tanto le macchine quanto gli esseri umani guadagnerebbero generalmente una quantità che corrisponderebbe in modo adeguato al loro costo di allevamento e di educazione, tenendo conto di quelle cose necessarie per abitudine, come pure di quelle che sono strettamente necessarie. Ma le cose necessarie per abitudine potrebbero cambiare sotto l'influenza di cause non economiche, anche intanto che le stesse condizioni economiche rimangono stazionarie; e questo cambiamento influirebbe sull'offerta di lavoro, diminuirebbe il dividendo nazionale e altererebbe leggermente la sua distribuzione. Così come stanno le cose, le condizioni economiche del paese cambiano costantemente, e il punto di adattamento della domanda e dell'offerta normali, in relazione al lavoro, è costantemente spostato.

Nota sulle analogie fra i guadagni speciali e le rendite.

323. — Possiamo ora discutere la questione sotto quale capo si debbono classificare quei redditi straordinari che sono guadagnati da abilità naturali eccezionali. Dal momento che essi non sono il risultato di un investimento di sforzo umano in un agente della produzione allo scopo di aumentarne l'efficienza, si ha, a primo aspetto, forte motivo per considerarli della natura di una rendita, o di un soprareddito di produttore, risultante dal possesso di un vantaggio differenziale per la produzione, dato liberamente dalla natura. Questa analogia è valida e utile fintantochè analizziamo semplicemente le parti componenti del reddito guadagnato da un individuo. E vi è qualche interesse nel ricercare quanta parte del reddito degli uomini fortunati è dovuta alla fortuna, all'occasione, alla congiuntura, e quanta invece al buon punto di partenza che essi hanno avuto nella vita; quanto è profitto sul capitale investito nella loro educazione speciale, quanto è la ricompensa di un lavoro eccezionalmente forte; e quanto rimane come un soprareddito di produttore o una rendita risultante dal possesso di doni naturali rari.

Digitized by Google

Ma quando noi consideriamo l'intera massa di coloro che sono impiegati in qualsiasi occupazione, non possiamo trattare i guadagni eccezionalmente alti di quegli uomini che hanno fortuna come una rendita, senza tener conto dei bassi guadagni di coloro che non ne hanno.

Perchè l'offerta di lavoro in qualsiasi occupazione è governata, a parità di circostanze, dai guadagni dei quali essa offre la speranza. Il futuro di coloro che entrano in un'occupazione non può essere predetto con certezza: alcuni, che incominciano colle più piccole promesse, si scopre che hanno una grande abilità latente, e, aiutati forse dalla buona fortuna, guadagnano grandi patrimoni; mentre altri, che diedero brillanti promesse al principio, finirono nel nulla. Le probabilità di successo e d'insuccesso devono essere prese insieme, all'incirca come la probabilità di una buona e di una cattiva retata di un pescatore o di buoni e cattivi raccolti di un agricoltore; e un giovane quando sceglie un'occupazione, o i suoi genitori quando ne scelgono una per lui, sono ben lontani dal non tener conto dei successi degli uomini fortunati. Questi successi formano perciò una parte del prezzo che viene pagato in un lungo periodo per l'offerta di lavoro e di abilità che cerca un'occupazione; essi entrano nel prezzo di offerta normale vero o « del lungo periodo », del lavoro rivolto ad essa occupazione. Essi non sono, come alcuni scrittori hanno asserito, una rendita che non entra in quel prezzo, e che è piuttosto determinata da quel prezzo.

È vero che, se noi confinassimo la nostra attenzione ai periodi corti, potremmo a buon diritto dire che i redditi straordinari, guadagnati dal talento naturale già esistente fra quelli che si erano specializzati in una determinata industria, non entrano direttamente nelle spese marginali della produzione delle merci fatte in essa, nè, perciò, nel loro prezzo; essi sono governati da quel prezzo, e, perciò, si debbono piuttosto considerare come una quasi-rendita. Ma lo stesso è vero del reddito netto speciale dell'abilità acquisita (1).

Si potrebbe, inoltre, concedere che una certa classe di persone sia contrassegnata fin dalla sua nascita dal possesso di doni speciali per qualche speciale occupazione, e per nessun'altra, in modo che esse ricercheranno sicuramente quell'occupazione in qualsivoglia caso; allora i guadagni che tali persone otterranno potranno essere trascurati come eccezionali quando noi consideriamo le probabilità di successo o di insuccesso per le persone ordinarie. Come dato di fatto questo non è il caso; perchè una gran parte del successo di una persona in qualsiasi occupazione dipende dallo sviluppo dell'ingegno e del gusto, le forze dei quali non possono essere chiaramente predette finchè essa non si sia già dedicata alla scelta di un'occupazione. Tali predizioni sono almeno altrettanto fallaci quanto quelle che un colono in un paese nuovo può fare circa la fertilità futura e i vantaggi di posizione dei vari tratti di terreno che sono offerti alla sua scelta (2). E

(1) Confronta VI, VIII, 344.
(2) Confronta V, IX, 9.

Digitized by Google

in parte per questa ragione il reddito straordinario derivato da qualità naturali rare offre un'analogia più stretta col sopraprodotto proveniente dal tenimento di un colono che ha fatto una scelta eccezionalmente fortunata, che non con la rendita della terra in un paese vecchio. Ma la terra e gli esseri umani differiscono sotto tanti rispetti, che anche quell'analogia, se la si volesse continuare troppo, potrebbe indurre in errore; ed è necessaria la più grande prudenza nell'applicazione del termine « Rendita » ai guadagni dell'abilità straordinaria.

Finalmente si potrebbe osservare che il ragionamento del libro V, cap. VIII e IX, riguardo ai guadagni speciali (che abbiano carattere sia di rendite che di quasi-rendite) degli agenti di produzione atti ad essere impiegati in diversi rami della produzione, è estensibile ai guadagni speciali di capacità naturali e di abilità. Quando la terra capace di essere impiegata alla produzione di una merce è impiegata invece per la produzione di un'altra, il prezzo di offerta della prima merce è aumentato, benchè non di una quantità dipendente dalla rendita che la terra darebbe in questo secondo uso. Così, quando l'abilità acquisita o le capacità naturali che avrebbero potuto essere applicate alla produzione di una merce, sono applicate ad un'altra, il prezzo di offerta della prima merce viene aumentato, a causa del restringersi delle sue fonti di offerta.

CAPITOLO VI.

L'interesse del capitale.

SOMMARIO. — 324-326. La teorica dell'interesse in questi ultimi tempi è stata migliorata in molti dettagli, ma non ha subito alcun mutamento sostanziale. Essa fu fraintesa nel medio-evo, e da Rodbertus e da Marx. — 327-328. L'interesse lordo pagato dal mutuatario include un elemento di assicurazione contro i rischi, sia reali che personali, e un elemento di guadagno di direzione, come l'interesse vero o netto. Perciò esso non tende ad un saggio uniforme, come fa invece l'interesse netto. — Nota sulla potenza d'acquisto della moneta in relazione al saggio reale dell'interesse.

324. — La teorica dell'interesse è stata migliorata in questi ultimi tempi in molti dettagli, ma non ha subito alcun mutamento sostanziale. Essa fu fraintesa nel medio-evo, e da Rodbertus e da Marx. — Le relazioni fra la domanda e l'offerta non possono essere studiate da sole nel caso del capitale come non lo potrebbero essere nel caso del lavoro. Tutti gli elementi del grande problema fondamentale della distribuzione e dello scambio si regolano vicendevolmente l'un l'altro; e i primi due capitoli di questo libro, e più specialmente le parti che si riferiscono al capitale, possono essere considerati come un'introduzione a questi ed ai seguenti due capitoli. Ma prima di entrare nell'analisi dettagliata, della quale essi capitoli si occuperanno principalmente, qualcosa si potrebbe dire circa il posto che gli odierni studi sul capitale e sull'interesse occupano in relazione agli studi anteriori.

Digitized by Google

L'aiuto che la scienza economica ha dato a comprendere il posto, che spetta al capitale nel nostro sistema industriale, è solido e sostanziale; ma essa non ha fatto alcuna sorprendente scoperta. Tutto quello di importante, che è ora noto agli economisti, servì già di base alle azioni degli uomini di affari capaci, benchè essi non avrebbero potuto esprimere le loro conoscenze chiaramente e neppure accuratamente.

Ognuno comprende che nessuno offrirebbe un pagamento per l'uso del capitale a meno che non si aspettasse qualche guadagno da quell'uso. Questi guadagni sono di molte specie. Alcuni prendono a prestito per soddisfare un bisogno urgente, reale o immaginario, e pagano altri affinchè sacrifichino il presente al futuro al fine di potere essi stessi sacrificare il futuro al presente. Altri prendono a prestito per ottenere macchine ed altri beni intermediarî, coi quali possano fare delle merci da vendere con un profitto; altri prendono a prestito per ottenere alberghi, teatri, e altre di quelle cose che forniscono i loro servigi direttamente, ma che pure sono una sorgente di profitto per coloro che ne sono possessori. Altri ancora prendono a prestito case per potervi vivere essi stessi, oppure prendono a prestito i mezzi coi quali comprare o fabbricare la loro propria casa; e l'assorbimento delle risorse del paese in prodotti come le case cresce, a parità di condizioni, con ogni aumento in coteste risorse e ogni conseguente diminuzione nel saggio d'interesse, proprio come succede per l'assorbimento di codeste risorse in macchine, *docks*, ecc. La domanda di case durature in pietra in luogo di case di legno, le quali danno, pel tempo che durano, comodi quasi uguali, indica che un paese aumenta in ricchezza e che il capitale si può ottenere a un saggio d'interesse più basso; e tale domanda agisce sul mercato del capitale e sul saggio di interesse nello stesso modo come farebbe una domanda di nuovi opifici o di nuove ferrovie.

Ognuno sa che le persone non prestano di regola denaro *gratis*; perchè, anche se non hanno esse stesse qualche buon impiego al quale volgere il capitale o il suo equivalente, sono sicure di poter trovare altre persone ai quali l'impiego di esso sarebbe di beneficio e che pagherebbero per ottenerlo a prestito; e quindi si dirigono al miglior mercato (1).

Ognuno sa che pochi, anche fra gli Anglo-Sassoni e le altre razze perseveranti e disciplinate, si curano di risparmiare una gran parte dei loro redditi, e che molte vie sono state aperte in tempi recenti per l'impiego del capitale dal progresso delle scoperte e dall'accessibilità di nuovi paesi; e così ognuno comprende generalmente le cause che hanno tanto ristretto l'offerta di ricchezza accumulata, relativamente alla domanda del suo uso, da rendere quell'uso una sorgente di guadagno, e farne perciò richiedere un pagamento quando è prestato. Ognuno avverte che l'accu-

(1) Che l'offerta del capitale sia frenata dalla *prospettività* dei suoi usi, e dalla poca disposizione degli uomini ad esser preveggenti, mentre la domanda di esso proviene dalla sua *produttività*, nel senso più largo del termine, è indicato nel Libro II, IV.

Digitized by Google

mulazione della ricchezza è frenata, e che quindi il saggio dell'interesse è sostenuto, dalla preferenza che la maggioranza degli uomini ha per le soddisfazioni presenti di fronte a quelle differite, o, in altri termini, dalla loro ritrosia ad aspettare. E il vero lavoro dell' analisi economica in questo rispetto è quello di non esagerare questa verità famigliare, ma di mostrare come le eccezioni a questa preferenza generale siano molto più numerose di quello che non sembri a prima vista (1).

Queste verità sono famigliari, e costituiscono la base della teoria del capitale e dell'interesse. Ma negli affari della vita ordinaria le verità facilmente si presentano in forma frammentaria. Le relazioni particolari si vedono chiaramente una alla volta; ma le azioni mutue di cause che si determinano mutuamente, raramente sono aggruppate come un tutto. Il compito principale della scienza economica allora per ciò che riguarda il capitale è di esporre in ordine e nelle loro mutue relazioni tutte le forze che operano nella produzione e nell'accumulazione della ricchezza e nella distribuzione del reddito; in modo che, per ciò che riguarda tanto il capitale quanto gli altri agenti della produzione, si possa vedere com'esse si *determinano mutuamente.*

In seguito, essa deve analizzare le influenze che imperano sugli uomini nella loro scelta fra le soddisfazioni presenti e quelle differite, incluse la libertà del tempo e le occasioni per darsi a forme di attività che sono la loro propria ricompensa. Ma qui il posto di onore spetta alle scienze morali, le cui dottrine la scienza economica riceve ed applica ai suoi problemi speciali, in combinazione con altro materiale (2). Quindi il compito della scienza economica è più grave in quella analisi che riguarda i guadagni che si ottengono col soccorso della ricchezza accumulata per raggiungere certi fini desiderati, specialmente quando quella ricchezza assume la forma di capitale industriale: di tale analisi noi dovremo occuparci in questo capitolo e nei due che seguono. Difatti questi guadagni o profitti contengono molti elementi, alcuni dei quali appartengono all'interesse per l'uso del capitale nel senso lato della parola, mentre altri costituiscono l'interesse *netto*, o l'interesse propriamente detto. Alcuni costituiscono la ricompensa dell'abilità direttiva e dell'intrapresa, incluso l'elemento dei rischi; e altri poi appartengono non tanto ad alcuno di questi agenti della produzione, quanto alla loro combinazione.

(1) Vedi Libro III, v, 100, 101; e IV, vii, 151. È un buon correttivo di questo errore il notare quanto piccola modificazione delle condizioni del nostro proprio mondo occorrerebbe per trasportarci in un altro nel quale la massa del popolo fosse così desiderosa di provvedere alla propria vecchiaia ed alla famiglia dopo morte, e nel quale le nuove vie aperte all'impiego vantaggioso della ricchezza accumulata sotto qualsiasi forma fossero così poche, che la quantità di ricchezza, per la cui sicura custodia le persone sarebbero disposte a pagare, eccedesse quella che altri desidererebbero prendere a prestito; e dove, per conseguenza, anche coloro che vedessero il modo di fare un guadagno coll'uso del capitale, potessero esigere un pagamento per prenderne cura; e l'interesse sarebbe negativo su tutta la linea.

(2) Confronta Libro I, v; Libro III, v; Libro IV, vii.

Digitized by Google

La dottrina scientifica del capitale ha avuto una lunga storia di aumenti e di miglioramenti continui in queste tre direzioni durante gli ultimi tre secoli. Sembra che Adamo Smith abbia visto in modo indistinto, e Ricardo in modo distinto, quasi tutto quello che è di primaria importanza in questa teoria, a un di presso come essa è ora conosciuta; e benchè ora uno scrittore abbia preferito di insistere sopra l'uno dei molti lati della teoria, e or l'altro sopra un altro lato, non sembra che vi sia alcuna buona ragione per credere che i grandi economisti dal tempo di Adamo Smith in poi ne abbiano mai completamente trascurato un lato qualsiasi; e specialmente è certo che niente di ciò che è famigliare agli uomini di affari fu trascurato dal genio pratico e finanziario di Ricardo. Ma vi è stato un progresso; quasi ognuno ha migliorato qualche parte, e le ha dato un contorno più preciso e più chiaro; oppure ha contribuito a spiegare le relazioni complesse delle sue varie parti. Quasi nessun punto dell'opera compiuta da uno qualsiasi di quei grandi pensatori si dovette disfare, ma qualche cosa di nuovo è stato costantemente aggiunto (1).

---

(1) È stata già sollevata (pag. 140, n. 2) la questione se il prof. v. Böhm-Bawerk non abbia leggermente valutato al disotto del giusto l'acume dei suoi predecessori nei loro scritti sul capitale e sull'interesse; e se ciò che egli considera come semplici frammenti rudimentali di teorie, non fossero piuttosto le espressioni di persone bene al corrente dei lavori pratici degli affari; le quali, in parte per qualche scopo speciale, e in parte per mancanza di sistema nell'esporre, davano un'importanza talmente sproporzionata ad alcuni elementi del problema, da gettare gli altri nell'ombra. E forse una parte di quell'aria di paradosso con cui egli riveste la sua propria teoria del capitale, può essere il risultato e di una simile sproporzionata esagerazione, e del non essere disposto a riconoscere che i vari elementi del problema si governano l'un l'altro vicendevolmente. Si è già richiamata l'attenzione sul fatto che, quantunque egli escluda le case e gli alberghi, e, anzi, tutto ciò che non è, strettamente parlando, un bene intermedio, dalla sua definizione del capitale, pure la domanda per l'uso di beni che non sono intermedi, agisce altrettanto direttamente sul saggio dell'interesse, di quanto faccia quella del capitale, come viene da lui definito. In connessione con quest'uso del termine capitale sta la dottrina sulla quale egli insiste molto, cioè a dire che « i metodi di produzione che richieggono tempo sono i più produttivi » (*Positive Theorie des Capitales*, pag. 283), o ancora che « ogni prolungamento di « un procedimento indiretto è accompagnato da un ulteriore aumento nel risultato « tecnico » (*Ib.*, pag. 91). Ma non è questo un considerare come causa ciò che realmente è tanto effetto quanto causa? Non vi sono forse innumerevoli procedimenti che prendono molto tempo e che sono indiretti; ma che non sono produttivi e non vengono perciò adoperati? Non è forse vero che quei metodi lunghi e indiretti che involvono una grande immobilizzazione di capitale vengono evitati, a meno che non siano più produttivi degli altri, precisamente per il fatto che si deve pagare l'interesse per l'uso del capitale e che esso si può guadagnare con l'uso medesimo? Non dovremmo piuttosto dire che il fatto che molti metodi indiretti sono produttivi in vario grado, è una delle cause che influiscono sul saggio dell'interesse; e che il saggio dell'interesse e l'estensione con cui i metodi indiretti sono impiegati, costituiscono due degli elementi del problema fondamentale della distribuzione e dello scambio che mutuamente si determinano l'un l'altro? Vedi sopra, pag. 509, n. 2.

Digitized by Google

325. — Continuazione. — Ma se noi torniamo indietro alla storia medioevale e antica, ci sembrerà, certamente, di trovare un'assenza di idee chiare circa la natura dei servigi che il capitale rende nella produzione, e dei quali l'interesse è il pagamento; e poichè questa storia dei primi tempi ancora esercita un'influenza indiretta sul problema della nostra stessa epoca, conviene dirne qualcosa.

Nelle comunità primitive vi erano poche vie aperte all'impiego di capitale nuovo in intraprese, e chiunque aveva beni, che non adoperava per uso immediato, raramente rinunziava al prestarli dietro buona sicurtà ad altri, senza far pagare alcun interesse per il prestito. Quelli che prendevano a prestito erano generalmente i poveri e i deboli, gente i cui bisogni erano urgenti, ed i mezzi per contrattare piccoli. Coloro che prestavano erano di regola o persone che risparmiavano spontaneamente sul loro superfluo per aiutare i loro vicini disgraziati, oppure prestatori di danaro di professione. Il povero ricorreva a questi ultimi nei suoi bisogni; ed essi frequentemente facevano un uso crudele del loro potere, avvinghiandolo in reti dalle quali non era possibile sciogliersi senza grandi sofferenze, e forse senza la perdita della libertà personale propria o dei figliuoli. Non solo le persone incolte, ma i sapienti dei tempi antichi, i padri della chiesa medioevale, e i dominatori inglesi dell'India nei nostri tempi, sono stati propensi a dire, che i prestatori di danaro « trafficano sulle disgrazie altrui, cercando il guadagno nelle altrui avversità. Con la scusa della compassione essi scavano una fossa per gli oppressi » (1).

In un tale stato sociale si può discutere, se sia vantaggio pubblico che la gente sia incoraggiata a prendere a prestito ricchezza con l'obbligo di restituirla con un aumento dopo un certo tempo; e se tali contratti, nel loro complesso non diminuiscano piuttosto che aumentare la somma totale della felicità umana.

Ma, sfortunatamente, i tentativi per risolvere questa difficile ed importante questione pratica furono fatti con una distinzione filosofica fra l'interesse sul prestito di danaro e l'affitto di ricchezza materiale. Aristotile aveva detto che il danaro è sterile, e che il ritrarre interesse dal prestito di esso era un destinarlo a un uso contro natura. E seguendo la sua

---

(1) Dalla quinta *Omelia* di San Crisostomo, vedi sopra, I, II, 13. Confronta anche ASHLEY, *Economic History*, VI, VI; e BENTHAM, *On Usury*; LECKY, *Rationalism in Europe*, le storie economiche di Kautz, Ingram e Cunningham, i trattati di Economia politica di Knies, Roscher e Nicholson, il libro di THORNBURN, *Musulmans and Money-Lenders in the Punjab*, e parecchi recenti articoli nell'*Economic Review*. Il sentimento contro l'usura aveva le sue origini nelle relazioni di tribù in molti altri casi oltre quelli degli Israeliti, forse in tutti i casi: e, come CLIFFE-LESLIE osserva (*Essays*, 2ª edizione, pag. 244): « Era ereditato dai tempi preistorici, quando i membri « di ogni comunità si riguardavano ancora come consanguinei; quando il comunismo « nella proprietà esisteva almeno in pratica, e nessuno, che avesse più del bisogno, « poteva ricusare di dividere la sua ricchezza superflua con un compagno della tribù « che fosse nel bisogno ».

Digitized by Google

autorità gli scrittori scolastici argomentarono con molta pena e sottigliezza che colui che prestava una casa od un cavallo poteva far pagare per il loro uso, perchè egli rinunziava al godimento di una cosa che era direttamente produttiva di benefizio. Ma non trovarono simile scusa per l'interesse sul danaro: questo, essi dicevano, è ingiusto, perchè fa pagare per un servizio che non costa nulla al prestatore (1).

Se il prestito non gli costasse davvero nulla, se egli non avesse potuto personalmente fare alcun uso del danaro, se fosse ricco e colui che prende a prestito povero e bisognoso, allora, senza dubbio, si potrebbe sostenere esser egli tenuto moralmente a prestare il suo danaro *gratis*; ma, per le stesse ragioni, sarebbe tenuto a prestare senza compenso a un vicino povero una casa che non può occupare di persona, o un cavallo di cui egli stesso non ha bisogno per compiere una giornata di lavoro. Quindi la dottrina di questi scrittori in realtà veniva a sostenere implicitamente, e nel fatto infiltrava nel pensiero del popolo, l'errore dannoso che — indipendentemente dalle condizioni speciali del mutuatario e del mutuante — il prestito di moneta, ossia della potenza d'acquisto di una merce qualsiasi, non costituiva un sacrifizio da parte del mutuante e un vantaggio da parte del mutuatario della stessa specie che il prestito di una qualsiasi altra merce determinata: essi nascosero il fatto che colui, che prende a prestito danaro, può comprare, per esempio, un cavallo giovane, dei cui servizi può far uso, e che può vendere al momento della restituzione del prestito, a un prezzo altrettanto buono quanto quello pagato per l'acquisto. Il prestatore cede il potere di fare ciò, il prenditore lo acquista: non vi è alcuna differenza sostanziale tra il prestito del prezzo di acquisto di un cavallo e il prestito di un cavallo (2).

326. — Continuazione. — La storia in parte si è ripetuta, e nel Mondo moderno occidentale un nuovo impulso riformatore ha nello stesso tempo tratto forza e dato forza ad un'altra errata analisi della natura dell'interesse. A misura che la civiltà ha progredito, i prestiti di ricchezza a persone bisognose sono diventati costantemente più rari, e una parte sempre meno importante della totalità di essi; mentre, al contrario, i prestiti di capitale negli affari a scopi produttivi sono cresciuti con una

---

(1) Facevano, oltre a ciò, una distinzione fra il *prestito* di cose che dovevano essere nominatamente restituite, e il *mutuo* di cose, delle quali dovevasi restituire soltanto l'equivalente. Tuttavia questa distinzione, interessante da un punto di vista analitico, ha un'importanza pratica molto piccola.

(2) Il prof. Cunningham ha descritto assai bene le sottigliezze con cui la chiesa medioevale eludeva la proibizione fatta da essa stessa dei prestiti ad interesse, nella maggioranza dei casi in cui tale proibizione avrebbe gravemente danneggiato il corpo politico. Codeste sottigliezze somigliano a quelle finzioni legali colle quali i giudici hanno gradatamente eluso la parola di quelle leggi, l'interpretazione naturale delle quali sembrava dovesse essere dannosa. In entrambi i casi si è evitato qualche male pratico, ma, in cambio, si sono incoraggiate delle abitudini di pensiero confuso e non sincero.

Digitized by Google

proporzione sempre maggiore. E, per conseguenza, benchè i mutuatari non siano più considerati ora come le vittime dell' oppressione, pure si è trovata una causa di lamento nel fatto che tutti i produttori, tanto se lavorano con capitale preso a prestito quanto nel caso contrario, calcolano l'interesse sul capitale usato da essi fra le spese che vogliono siano restituite loro a lungo andare nel prezzo delle loro merci, come condizione per continuare i loro affari. Per questa ragione, e perchè l'attuale sistema industriale offre molte vie per accumulare grandi ricchezze con una costante buona fortuna nelle speculazioni, si è detto che il pagamento dell'interesse nei tempi moderni opprima indirettamente, ma non direttamente, le classi lavoratrici; e che esso le spoglia di quella giusta parte dei benefizi che risulta dall'aumento delle conoscenze generali. E di qui si fa derivare la conclusione pratica che sarebbe meglio per la felicità generale, e perciò giusto, che a nessuna persona privata fosse permesso di possedere uno qualsiasi dei mezzi di produzione, nè alcun mezzo diretto di godimento, fuorchè quelli dei quali ha bisogno per suo uso personale.

Tale conclusione pratica è stata sostenuta con altri argomenti che richiameranno la nostra attenzione; ma, per il momento, ci occuperemo soltanto della teoria che Guglielmo Thompson, Rodbertus, Carlo Marx ed altri hanno formulato in suo sostegno. Essi dicevano che il lavoro produce sempre una « eccedenza » (1) (*surplus*) di valore al disopra dei salari e del logorio del capitale impiegato in suo aiuto; e che l'ingiustizia fatta al lavoro sta nello sfruttamento che altri fanno di questo sovrappiù.

Ma l'affermazione, che la totalità di tale eccedenza sia il prodotto del lavoro, ritiene già per concesso quello che essi in ultima analisi vogliono provare, nè essi fanno alcun tentativo per provarlo; e la cosa non è, infatti, vera. Non è vero che la filatura sia, tenuto conto del logorio delle macchine, il prodotto del lavoro degli operai. È il prodotto del loro lavoro, e di quello dell'intraprenditore e dei direttori in sott'ordine e del capitale impiegato, e codesto capitale stesso è il prodotto del lavoro di molte specie e dell'attesa. Se noi ammettessimo che il capitale è il prodotto del solo lavoro, e non del lavoro e dell'attesa, saremmo, senza alcun dubbio, obbligati dalla logica inesorabile ad ammettere che non vi è alcuna giustificazione dell'interesse, la ricompensa dell'attesa; perchè la conclusione è implicita nella premessa. Rodbertus e Marx, è vero, invocano audacemente l'autorità di Ricardo in sostegno della loro premessa; ma noi abbiamo già visto (2) che tale teoria è, in realtà, altrettanto contraria alle sue esplicite affermazioni e al tenore generale della sua teoria del valore, quanto lo è al senso comune.

Ripetiamo lo stesso con altre parole: se è vero che ogni differimento di una soddisfazione implica *in generale* un sacrifizio da parte di colui che

---

(1) Tale è la frase di Marx. Rodbertus l'aveva chiamato un « di più » (*Plus*).
(2) Vedi V, XIV, 277.

Digitized by Google

differisce, allo stesso modo come accade per un nuovo sforzo da parte di colui che lavora, e se è vero che tale differimento mette l'uomo in grado di potere impiegare metodi di produzione dei quali il primo costo è grande, ma coi quali la somma totale di godimento è aumentata, altrettanto certamente quanto lo sarebbe a causa di un aumento del lavoro; allora non può essere vero che il valore di una cosa dipenda semplicemente dalla quantità del lavoro speso in essa. Ogni tentativo fatto per stabilire tale premessa ha necessariamente assunto, in modo implicito, che il servizio reso dal capitale sia un bene « libero », reso senza sacrifizio, e che, perciò, non ha d'uopo di interesse come ricompensa per promuoverne la continuità; e tale è appunto la conclusione che la premessa deve provare. La forza delle simpatie di Rodbertus e di Marx verso i sofferenti ha sempre diritto al nostro rispetto; ma quello che essi consideravano come la base scientifica delle loro proposte pratiche ci sembra non essere altro che una serie di ragionamenti fatti in circolo, per provare che non vi è alcuna giustificazione economica dell'interesse, mentre tale risultato è stato continuamente latente nelle loro premesse; sebbene, nel caso di Marx, fosse avvolto da misteriose frasi Hegeliane, colle quali egli « civettava », come ci racconta egli stesso nella sua Prefazione.

327. — L'interesse lordo pagato dal mutuatario include un elemento di assicurazione contro i rischi, sia reali che personali, e un elemento di guadagno di direzione, come l'interesse vero o netto. Perciò esso non tende ad un saggio uniforme, come fa invece l'interesse netto. — Ora possiamo andare avanti colla nostra analisi. L'interesse di cui parliamo allorchè diciamo che interesse sono i guadagni del capitale semplicemente, o la ricompensa dell'attesa semplicemente, è l'interesse *netto*; ma ciò che comunemente s'intende per interesse include altri elementi oltre quello, e può chiamarsi l'interesse *lordo*.

Questi elementi addizionali sono tanto più importanti quanto più basso e rudimentale è lo stato della sicurezza commerciale e della organizzazione del credito. Così, per esempio, nei tempi medioevali quando un principe voleva prendere in anticipazione le sue future entrate, prendeva a prestito un migliaio di oncie d'argento, e si impegnava di restituirne mille cinquecento alla fine di un anno. Tuttavia non vi era alcuna assoluta sicurezza che egli avrebbe mantenuto la sua promessa; e forse il prestatore avrebbe preferito avere in cambio di codesta promessa l'assoluta certezza di ricevere mille e trecento oncie alla fine dell'anno. In questo caso, mentre il saggio nominale del prestito era del cinquanta per cento, quello reale era solo del trenta per cento.

La necessità di tener conto dell'assicurazione contro i rischi è così ovvia, che tale elemento rare volte è stato trascurato. Meno ovvio è il fatto che ogni prestito dà sempre qualche preoccupazione al mutuante; che quando, secondo la natura del caso, il prestito racchiude grandi rischi, bisogna spesso darsi molto da fare per ridurre tali rischi alla minor grandezza possibile; e che allora una gran parte di ciò che il mutuatario considera

Digitized by Google

come interesse, non costituisce dal punto di vista del mutuante, che il guadagno di amministrazione di un affare pieno di fastidi.

Attualmente l'interesse netto del capitale nell'Inghilterra è un po' al di sotto del tre per *cento* all'anno; perchè non si può ottenere più di tanto, investendo il danaro in titoli, negoziabili in borsa, di prim' ordine, e che diano al proprietario un reddito sicuro, senza disturbo o spesa apprezzabili da parte sua. E quando vediamo degli uomini d'affari capaci che prestano, su ipoteche assolutamente sicure, all'interesse, per esempio, del quattro per cento, possiamo considerare quell'interesse lordo del quattro per cento, come composto di interesse netto, o interesse propriamente detto, nella misura un poco inferiore al tre per cento, e di guadagni di direzione fatti dai prestatori nella misura di un po' più dell'uno per cento (1).

Così pure, gli affari di un monte di pietà non hanno in sè quasi nessun rischio; ma i prestiti che vi si fanno sono generalmente al saggio del 25 per cento per anno, o più, la maggior parte del quale è, in realtà guadagno di direzione di un affare pieno di molestie. O, per prendere un caso più estremo, vi sono persone a Londra e a Parigi e probabilmente altrove che vivono prestando danaro ai venditori ambulanti di frutta; il danaro è spesso prestato al principio della giornata per la compra delle frutta, ecc., ed è restituito alla fine della giornata, quando le vendite sono finite, con un profitto del dieci per cento; vi è poco rischio in questo commercio, nel quale il danaro è raramente perso (2). Ora un centesimo investito al dieci per cento al giorno darebbe un miliardo di lire sterline in capo all'anno. Ma nessuno può diventare ricco, prestando ai venditori ambulanti di frutta, perchè nessuno può prestar molto a questo modo. Il così detto interesse sui prestiti consiste, in realtà, quasi per intero dei guadagni di una certa specie di lavoro, al quale pochi capitalisti si sentono attirati.

---

(1) Le ipoteche a lunghe scadenze sono alle volte più ricercate, e alle volte meno ricercate dai prestatori di quelle a breve scadenza. Le prime fanno risparmiare la noia di un frequente rinnovo, ma spogliano il prestatore per un lungo periodo del possesso del suo danaro, e, pertanto, ne limitano la libertà. I titoli negoziabili di primo ordine accoppiano i vantaggi delle ipoteche a lunghissime ed a brevissime scadenze, perchè il loro possessore può tenerle finchè gli piace, e può convertirli in danaro a volontà; è vero, però, che se in quel momento il credito è scosso ed altre persone hanno bisogno di pronti contanti, egli dovrà vendere con perdita. Se essi potessero realizzarsi senza perdita, e se non si dovesse pagare alcuna commissione ai mediatori per vendere e per comprare, allora non darebbero un reddito maggiore del danaro prestato con l'obbligo di restituirlo « a vista », essendo in facoltà del prestatore la scelta del tempo; e tale reddito sarà sempre minore dell'interesse sui prestiti a periodo fisso, sia corto o lungo.

(2) Così pure, il Dott. Jessop (*Arcady*, pag. 214) ci dice « che vi sono infiniti « piccoli prestatori di danaro nelle vicinanze dei mercati di bestiame, i quali fanno « anticipazioni agli speculatori accorti », prestando somme che, in casi eccezionali, vanno fino alle Lst. 200, all'interesse lordo del dieci per cento per ventiquattro ore.

Digitized by Google

328. — Continuazione. — Ora è necessario analizzare un po' più accuratamente i rischi straordinari che si accompagnano a quegli affari, nei quali una gran parte del capitale che vi si impiega è stato preso a prestito. Supponiamo che due persone facciano gli stessi affari, l'uno lavorando con capitale proprio, l'altro con capitale preso per la massima parte a prestito.

Vi sono una serie di rischi che sono comuni ad entrambi; che possono essere chiamati *rischi industriali* di quello speciale affare nel quale essi sono occupati. Tali rischi provengono dalle fluttuazioni del mercato nei materiali grezzi e nelle merci finite, da cambiamenti imprevisti nella moda, da nuove invenzioni, dall'invasione di nuovi e potenti rivali nelle loro rispettive zone d'azione, e così via. Ma vi è un'altra serie di rischi: il cui peso deve essere sopportato da colui che lavora con capitale preso a prestito, e non dall'altro; e questi possiamo chiamare i *rischi personali*. Perchè colui che presta del capitale che un'altra persona deve impiegare in scopi industriali, deve far pagare un interesse elevato per assicurarsi contro i rischi di qualche difetto o deficienza nel carattere personale o nell'abilità di chi prende a prestito (1).

Costui può esser meno capace, meno energico o meno onesto di quello che sembri. Non ha gli stessi motivi della persona che lavora coi propri capitali per affrontare l'insuccesso e per ritirarsi da un'intrapresa di speculazione, quando gl'indizi mostrano ch'essa va male per lui. Al contrario, se il livello del suo onore non è alto, non guarderà tanto per sottile alle perdite: infatti, se si ritira subito, perderà tutto quello che ha di suo, ma se persevera nella speculazione, le nuove perdite peseranno sui creditori, mentre tutti gli eventuali guadagni saranno per lui. Una tale inerzia semifraudolenta da parte dei debitori è cagione di perdite a molti creditori, mentre la frode volontaria è causa di perdita per pochi: per esempio, il debitore può sottilmente nascondere valori che realmente appartengono ai creditori, finchè la procedura del fallimento sia terminata ed egli possa intraprendere nuovi affari; allora può gradatamente impiegare i suoi fondi segreti di riserva senza eccitare troppi sospetti.

Il prezzo quindi che il mutuatario deve pagare per il prestito del capitale e che egli considera come interesse, deve, dal punto di vista del prestatore, essere piuttosto considerato come profitto: perchè comprende l'assicurazione contro i rischi, i quali sono spesso molto elevati, e i guadagni di amministrazione per il còmpito, spesso molto difficile, di mantenere questi rischi entro limiti più ristretti possibili. La varia natura di tali rischi e dell'onere di amministrazione farà, naturalmente, nascere delle variazioni corrispondenti nel così detto interesse lordo, pagato per l'uso del danaro. La concorrenza, perciò, non tende a pareggiare tale interesse lordo: al contrario, quanto più i mutuatari e i mutuanti s'intendono dei

---

(1) Vedi anche in seguito, cap. VIII, § 337.

Digitized by Google

loro affari, tanto più certamente alcune classi di mutuatari otterranno prestiti a un tasso più basso di altre.

È a più tardi che noi dobbiamo rimandare lo studio di quella organizzazione, così mirabilmente efficace, del mercato monetario moderno, la quale permette al capitale, troppo abbondante in un posto, di trasferirsi in un altro posto ove è scarso; o da un'industria che sta subendo un processo di contrazione in un'altra che va estendendosi. Per il momento ci dobbiamo accontentare di ammettere senza discussione che una piccolissima differenza tra il saggio dell'interesse netto, che si può ottenere in due differenti modi d'investimento in uno stesso paese dell'occidente farà emigrare il capitale, sebbene forse per vie indirette, dall'uno all'altro impiego.

Il passaggio del capitale sarà, è vero, lento quando tali investimenti sono fatti su piccola scala, e quando poche persone ne sono a conoscenza. Mentre un tale, per esempio, paga il cinque per cento sopra una piccola ipoteca, il suo vicino forse sta pagando il quattro per cento sopra un'ipoteca che non offre migliori garenzie. Ma in tutti i grandi affari, il saggio dell'interesse netto (per quanto può essere separato dagli altri elementi del profitto) è quasi lo stesso in tutta l'Inghilterra. Inoltre, le differenze fra i saggi medii dell'interesse netto nei vari paesi del Mondo Occidentale vanno rapidamente diminuendo, a causa dello sviluppo generale delle mutue relazioni; e specialmente del fatto che i principali capitalisti di codesti paesi posseggono grandi quantità di titoli di borsa, che dànno lo stesso reddito e sono venduti praticamente allo stesso prezzo lo stesso giorno in tutto il mondo (1).

---

(1) Quando discuteremo del Mercato monetario dovremo studiare le cause che rendono l'offerta del capitale per uso immediato maggiore in certe epoche che in altre, e che alle volte obbligano i banchieri e gli altri di contentarsi di un saggio d'interesse bassissimo, purchè le garanzie siano buone ed essi possano riavere il loro danaro presto, in caso di bisogno. In tali tempi, essi sono disposti a prestare per brevi periodi anche a prenditori, le cui garanzie non siano di prim'ordine, a un saggio d'interesse non troppo elevato. Perchè i rischi di perdite sono molto ridotti, ove essi possano rifiutare il rinnovo del prestito, appena notino qualche indizio di debolezza da parte del prenditore; e poichè i prestiti a breve scadenza costano soltanto un prezzo nominale, così in tale caso quasi tutto l'interesse che si riceve è assicurazione contro i rischi, e compenso per il disturbo. Ma, d'altra parte, tali prestiti, costano in realtà assai caro al prenditore, che, circondato da rischi, sarebbe spesso disposto, per evitarli, a pagare un interesse molto più elevato. Infatti, se una disgrazia qualsiasi danneggia il suo credito, o se una perturbazione del mercato monetario è causa di scarsezza temporanea del capitale disponibile per prestiti, egli potrebbe rapidamente trovarsi in grandi strettezze. Perciò prestiti fatti a commercianti a saggi d'interesse nominalmente bassi, e soltanto per periodi brevi, non fanno, realmente un'eccezione alla regola generale discussa nel testo.

Digitized by Google

Nota sulle variazioni della potenza d'acquisto della moneta, in relazione al saggio reale dell'interesse.

In tutto questo volume supponiamo, in assenza di qualsiasi speciale affermazione contraria, che tutti i valori siano espressi nei termini di una moneta che abbia un potere d'acquisto fisso, appunto come gli astronomi ci hanno insegnato a determinare il principio o la fine del giorno riferendoci non al vero sole ma a un *sole medio,* che si suppone muoversi di moto uniforme attraverso i cieli. Inoltre, l'influenza che le variazioni nel potere d'acquisto della moneta esercitano effettivamente sulle modalità dei prestiti, è sopratutto evidente nel mercato dei prestiti a breve scadenza, mercato che differisce in molti dettagli da ogni altro. Perciò rimandiamo ad un altro momento una esauriente discussione di tale influenza, ma ci limitiamo a prenderne nota qui di volo, a ogni buon conto, come uno dei punti della teoria astratta. Perchè il saggio dell'interesse, che il prenditore sarebbe disposto a pagare, è misura dei benefizi che egli spera ricavare dall'uso del capitale, solo quando si ammetta che il danaro abbia lo stesso potere d'acquisto nel momento in cui è dato a prestito, e in quello in cui è restituito.

Supponiamo, per esempio, che una persona prenda a prestito Lire sterline 100, obbligandosi a restituirne 105 alla fine dell'anno. Se intanto il potere d'acquisto del danaro è salito del 10 per cento (o, ciò che fa lo stesso, se i prezzi generali sono scesi nella proporzione di 10 a 11), egli non potrà ottenere le Lst. 105, che deve ripagare, se non vende un decimo di merci in più di quello che sarebbe stato sufficiente a questo scopo al principio dell'anno. Ammettendo, cioè, che le sue merci non abbiano variato in valore relativamente alle altre cose in generale, dovrà vendere alla fine dell'anno merci che gli sarebbero costate Lst. 115 e 10 scellini al principio, allo scopo di poter ripagare il suo prestito di Lst. 100 coll'interesse; e, perciò, ci avrà rimesso, a meno che le merci che egli possiede non siano cresciute del 15 $^1/_2$ per cento. Nominalmente paga 5 per cento per l'uso del suo danaro, ma effettivamente avrà pagato 15 $^1/_2$ per cento.

D'altra parte, se i prezzi fossero cresciuti tanto che il potere d'acquisto del danaro fosse sceso del 10 per cento durante l'anno, ed egli potesse ricavare Lst. 100 per quelle merci che gli costarono solo Lst. 90 al principio dell'anno; allora, invece di pagare 5 per cento sul prestito, otterrebbe lui in realtà 5 $^1/_2$ per cento come compenso per aver preso in consegna il danaro (1).

Quando discuteremo le cause dei periodi alternativi di depressione e di prosperità dell'attività commerciale, vedremo che essi sono intimamente

(1) Vedi il libro di Fisher, *Appreciation and Interest.*

Digitized by Google

connessi con quelle variazioni nel saggio reale dell'interesse, che deriva da variazioni nel potere d'acquisto del danaro. Perchè quando i prezzi accennano a salire, tutti corrono a prender danaro in prestito per comprare merci, e così contribuiscono all'aumento dei prezzi; gli affari sono gonfiati, diretti in modo incauto e con gran spreco; coloro che lavorano con capitale preso a prestito restituiscono un valore minore di quello preso, e si arricchiscono a spese della comunità. Ma quando in seguito il credito è scosso e i prezzi cominciano a calare, allora ognuno cerca di sbarazzarsi delle merci e di acciuffare il danaro, il cui valore cresce rapidamente; un tal fatto fa calare i prezzi sempre più rapidamente, e questo nuovo ribasso spinge il credito a contrarsi anche di più, e così per un lungo tempo i prezzi calano perchè i prezzi erano calati antecedentemente.

Noi troveremo che le fluttuazioni nei prezzi sono cagionate soltanto in piccola parte da fluttuazioni nell'offerta dei metalli preziosi; e che non diminuirebbero di molto ove si adottasse l'oro e l'argento invece del solo oro come base del nostro sistema monetario. Però i mali che da esse derivano sono così grandi, che vale la pena di adoperarsi attivamente per diminuirli. Tuttavia codesti mali non sono necessariamente connessi anche a quelle lente variazioni nel potere d'acquisto del danaro, le quali seguono il corso mutevole del dominio dell'uomo sulla natura: in esse perdita e guadagno si compensano generalmente. Durante gli ultimi cinquant'anni i progressi nelle arti della produzione e in quelle di giungere alle ricche sorgenti di offerta della materia prima, hanno raddoppiato l'efficienza del lavoro umano nella produzione di quelle merci delle quali si ha bisogno. Perciò i membri delle classi lavoratrici, i cui salari in danaro subiscono largamente l'influenza del costume, sarebbero stati danneggiati, ove il potere d'acquisto di una lira sterlina, espresso in merci, fosse rimasto stazionario, invece di seguire, come effettivamente è avvenuto, il crescente dominio dell'uomo sulla natura.

CAPITOLO VII.

I profitti del capitale e il potere di organizzazione.

Sommario. — 329. La lotta per la sopravvivenza fra gli uomini d'affari. Servizi resi dai pionieri dell'industria. — 330-332. L'influenza del principio di sostituzione sui guadagni di direzione, illustrati col paragonare prima di tutto i servizi dei capi lavoranti con quelli dei lavoratori ordinari, in secondo luogo i servizi dei capi d'industria con quelli dei capi lavoranti e infine i servizi dei capi di grandi industrie con quelli dei capi di industrie minori. — 333. Posizione dell'uomo d'affari che fa un largo uso di capitale tolto a prestito. — 334. Società per azioni. — 335. Tendenza generale nell'odierno sistema degli affari di equilibrare i guadagni di direzione con le difficoltà del lavoro compiuto.

329. — La lotta per la sopravvivenza fra gli uomini d'affari. Servizi resi dai pionieri dell'industria. — Negli ultimi capitoli del libro IV

Digitized by Google

studiammo le varie forme di organizzazione degli affari, e le capacità personali che esse richieggono; e vedemmo come l'offerta della abilità di organizzazione con provvista di capitali può considerarsi come consistente di tre elementi, l'offerta di capitale, l'offerta del potere di organizzazione, e l'offerta dell'organizzazione mediante la quale quei due elementi vengono accoppiati e resi adatti alla produzione. Nell'ultimo capitolo ci occupammo principalmente dell'interesse, il quale rappresenta la remunerazione dei primi di codesti elementi. In questo capitolo ci occuperemo dei guadagni del secondo e del terzo presi insieme, che chiamammo *i guadagni lordi* di direzione, e della relazione che passa tra essi e i guadagni del secondo elemento, preso a sè, da noi chiamati *i guadagni netti* di direzione (1). Dovremo poi continuare questo studio, ed esaminare con maggiore attenzione la natura dei servizi resi alla società da coloro che intraprendono ed amministrano affari, e la ricompensa della loro opera: e troveremo che le cause da cui questa è governata sono meno arbitrarie e presentano analogie più strette con quelle che regolano altre specie di guadagni, di quanto comunemente si crede.

Tuttavia dobbiamo fare, fin dal principio, una distinzione. Dobbiamo ricordarci (2) il fatto che la lotta per la sopravvivenza tende a far prevalere metodi di organizzazione i più adatti a *prosperare* nel loro ambiente ma non quelli meglio adatti a *beneficare* il loro ambiente, a meno che non siano ricompensati a dovere per tutti i benefizi che conferiscono, sia direttamente che indirettamente. Effettivamente ciò non avviene, perchè la legge di sostituzione (la quale altro non è che un'applicazione speciale e limitata della legge di sopravvivenza dei più adatti) tende, come regola generale, a far sì che un metodo di organizzazione industriale sostituisca un altro allorchè offre un servizio diretto ed immediato a un prezzo più basso. I servizi indiretti e mediati che l'uno e l'altro metodo renderanno, hanno, di regola, poco o nessun peso sulla bilancia; e, in conseguenza, languono e muoiono molti affari i quali in un lungo periodo avrebbero potuto fare un ottimo lavoro a vantaggio della società, ove solamente avessero potuto ottenere un buon punto di partenza. E questo è specialmente il caso di alcune forme di associazioni cooperative.

A questo proposito possiamo dividere i capi d'industria ed altri intraprenditori in due classi, quelli che impiantano nuovi e progrediti metodi di affari, e quelli che seguono le vie battute. I servizi che questi ultimi rendono alla società sono principalmente diretti, e di rado non ricevono la loro piena ricompensa; avviene però altrimenti dell'altra classe.

Per esempio, recentemente sono state introdotte delle economie in alcuni rami dell'industria del ferro, diminuendo il numero delle volte,

---

(1) Vedi pag. 343.
(2) Vedi IV, VIII.

Digitized by Google

che il metallo è riscaldato nel passaggio dal ferro grezzo alla sua forma definitiva; e alcune di queste nuove invenzioni sono state di tale natura da non poter essere nè brevettate nè tenute segrete. Supponiamo allora che un industriale con un capitale di Lst. 50.000 ottenga in tempi normali un profitto netto di Lst. 4000 all'anno, delle quali 1500 possono considerarsi come i suoi guadagni di direzione, e le rimanenti 2500 vadano a conto degli altri due elementi dei profitti. Noi supponiamo che, finora, egli abbia lavorato come i suoi vicini, ed abbia mostrato una certa abilità grande, se vogliamo, ma non maggiore dell'abilità normale o media di coloro che occupano posti così eccezionalmente difficili; cioè a dire, noi supponiamo che le Lst. 1500 all'anno siano i guadagni normali per quella specie di lavoro da lui compiuto. Ma, col tempo, riesce a trovare modo di fare a meno di uno dei riscaldamenti finora usati; ne consegue che, senza aumentare le sue spese, può aumentare la sua produzione annuale di merci in modo da poterne vendere per Lst. 2000 nette. Perciò, fintantochè potrà vendere le sue merci al prezzo antico, i suoi guadagni di amministrazione saranno Lst. 2000 all'anno al disopra della media; ed egli raccoglierà la ricompensa dei servizi resi alla società. I suoi vicini, tuttavia, copieranno il suo metodo, e probabilmente anche essi riusciranno a guadagnare, per qualche tempo, più dei profitti medii. Ma presto la concorrenza aumenterà l'offerta, e farà ribassare il prezzo delle loro merci, finchè i loro profitti cadranno presso a poco all'antico livello; perchè nessuno può pretendere di ottenere dei guadagni eccezionali tenendo in bilico un uovo sulla punta, dal tempo in cui il famoso metodo di Colombo è venuto a cognizione di tutti.

Molti uomini di affari, le cui invenzioni diventarono col tempo di un valore infinito per il mondo, hanno tratto dalle loro scoperte un guadagno minore perfino di quello ricavato dal Milton col suo *Paradiso perduto* o dal Millet col suo *Angelus*; e mentre molti accumularono grandi ricchezze, aiutati più dalla fortuna che da un'abilità eccezionale nell'adempimento di pubblici servizi di alta importanza, è probabile che quegli uomini di affari che precorsero gli altri sulle nuove vie hanno spesso arricchito la società di benefizi straordinariamente maggiori dei loro guadagni, anche quando morirono milionari. Perciò, anche trovando che la ricompensa di ogni intraprenditore di affari tenda ad essere proporzionata ai servizi *diretti* che rende alla comunità, ciò, di per sè, non prova che l'attuale organizzazione industriale sia la migliore che si possa concepire, od anche la migliore che possa ottenersi; nè d'altra parte devesi dimenticare che lo scopo della nostra attuale ricerca è limitato allo studio dell'azione delle cause che determinano i guadagni dell'impresa e direzione degli affari *sotto il regime delle attuali istituzioni sociali.*

Cominceremo col descrivere come si proporzionano le ricompense dei servizi resi alla società da operai comuni, da sorveglianti e da intraprenditori di gradi differenti; dappertutto troveremo attivo il principio della sostituzione

Digitized by Google

330. — L'influenza del principio di sostituzione sui guadagni di direzione, illustrati col paragonare prima di tutto i servizi dei capi lavoranti con quelli dei lavoratori ordinari, in secondo luogo i servizi dei capi d'industria con quelli dei capi lavoranti e infine i servizi dei capi di grandi industrie con quelli dei capi di industrie minori. — Abbiamo già osservato che una buona parte del lavoro compiuto personalmente dal capo di una piccola intrapresa, è affidato, nelle grandi intraprese, ai capi salariati dei vari dipartimenti, ai direttori, sorveglianti, ecc. Questo filo ci sarà assai utile nell'attuale ricerca; prendiamo, per cominciare, il caso più semplice, quello dei guadagni di un sorvegliante comune. Supponiamo, per esempio, che un appaltatore ferroviario o un direttore di cantiere navale trovi più conveniente di avere un sorvegliante per ogni venti operai, e di pagarlo il doppio del salario dato ad uno di costoro. Ciò vuol dire che, avendo 500 operai e 24 sorveglianti, egli crederebbe di ottenere colla stessa spesa e coll'aggiunta di un altro sorvegliante un po' più di lavoro che aggiungendo due nuovi operai comuni; se invece avesse avuto 490 operai e 25 sorveglianti, avrebbe trovato più conveniente di aggiungere altri due operai. Se avesse potuto ottenere un sorvegliante pagandolo una volta e mezzo il salario di un operaio, forse avrebbe impiegato un sorvegliante per ogni quindici operai; ma, ciò non essendo possibile, il numero dei sorveglianti impiegati resta fissato a un ventesimo di quello degli operai, e il loro prezzo di domanda al doppio dei salari degli operai stessi (1).

In casi eccezionali i sorveglianti possono guadagnare i loro salari sovraccaricando di lavoro gli operai sorvegliati. Noi, però, dobbiamo supporre che cooperino al successo dell'intrapresa in un modo giusto, migliorandone l'organizzazione nei dettagli, e facendo in modo che il numero delle cose errate e da rifare sia minore; che ognuno abbia sottomano, nel momento in cui ne ha bisogno, l'aiuto necessario per muovere grossi pesi, ecc., che tutte le macchine e gli utensili siano tenuti in buon ordine, e che nessuno abbia da perdere il suo tempo e la sua forza a lavorare con strumenti insufficienti e così via. I salari dei sorveglianti che compiono un lavoro di tal genere possono essere considerati come la forma tipica di una gran parte dei guadagni di direzione: la società, per mezzo dell'intraprenditore individuale, offre una domanda effettiva dei loro servizi finchè sia raggiunto il punto marginale in cui la produttività complessiva della industria sarebbe accresciuta aumentando il numero dei lavoratori di qualche altra categoria anzichè quello dei sorveglianti i cui salari non farebbero che aggiungere una quantità eguale alle spese di produzione.

Finora l'intraprenditore è stato considerato come l'agente per mezzo del quale la concorrenza opera, disponendo e ordinando i fattori della produzione in tal guisa che il massimo dei servizi diretti (misurati in moneta) si compia con un costo monetario minimo. Ma ora dobbiamo osservare l'azione immediata della concorrenza degli intraprenditori fra di

(1) Con questo ragionamento potrebbe essere paragonato quello del Libro VI, I, 286.

Digitized by Google

loro, che ordina e dispone, naturalmente in modo più accidentale, il lavoro degli imprenditori stessi.

331. — Continuazione. — Consideriamo ora il modo in cui il lavoro dei sorveglianti e dei direttori salariati è costantemente valutato di fronte a quello dei capi delle aziende; è, per esempio, interessante l'osservare lo sviluppo di una piccola impresa che si va gradatamente estendendo. Un falegname, per esempio, aumenta costantemente la sua provvista di utensili, finchè è in grado di aprire una piccola bottega e di intraprendere singoli lavori per privati, i quali devono combinare con lui il da fare. Il lavoro di direzione e la responsabilità di quei pochi rischi che vi s'incontrano, è divisa fra essi e lui; e siccome questo lavoro dà loro molto disturbo, essi non sono disposti a pagargli in una misura molto elevata quel lavoro di direzione ch'esso fa (1).

Perciò, il passo consecutivo che egli farà, sarà quello di intraprendere le varie specie di piccole riparazioni. Ora egli incomincia la carriera di padrone costruttore, e se gli affari cresceranno, a poco a poco abbandonerà il lavoro manuale, ed anche fino ad un certo punto, la sorveglianza dei dettagli. Sostituendo al proprio lavoro quello di persone salariate, dovrà ora dedurre i loro salari dalle sue entrate, prima di poter cominciare a fare il conto dei suoi profitti; e, a meno che dia prova di avere egli stesso un'abilità industriale all'altezza del livello normale di quel genere di industria nel quale è entrato, perderà probabilmente presto tutto il piccolo capitale guadagnato, e dopo una corta lotta ritornerà in quella condizione più umile di vita nella quale aveva prosperato. Se invece la sua abilità sta all'altezza di quel livello, e se gode di una buona fortuna normale, conserverà la sua posizione, e potrà anche fare qualche passo innanzi: allora l'eccedenza delle sue entrate sulle spese rappresenterà i guadagni normali della sua opera di direzione.

Se la sua abilità è superiore a quella normale nel suo grado potrà ottenere, con una data somma sborsata in salari e altre spese, un risultato altrettanto buono quanto quello che la massima parte dei suoi rivali ottengono con una spesa maggiore: a una parte delle loro spese egli sostituisce la sua eccezionale abilità di organizzazione, e i suoi guadagni di direzione includeranno il valore di quella spesa che egli ha evitato. Così aumenterà il suo capitale e il suo credito; sarà in grado di contrarre prestiti maggiori, pagando un interesse più basso; stringerà delle conoscenze d'affari e delle relazioni più vaste; aumenterà la sua conoscenza dei materiali, dei processi industriali, delle occasioni di far dei colpi audaci, ma saggi e proficui; finchè in ultimo avrà delegato ad altra persona quasi tutte quelle incombenze che occupavano tutto il suo tempo anche dopo che aveva cessato dal fare di persona un lavoro manuale (2).

---

(1) Vedi IV, XII, 179.

(2) L'intraprenditore, che stipendia un gran numero di operai, deve economizzare le sue forze nello stesso modo in cui devono farlo gli ufficiali superiori di un esercito

Digitized by Google

332. — Continuazione. — Avendo osservato l'adattamento fra i guadagni dei sorveglianti e quelli degli operai comuni, e poscia fra quelli degli imprenditori e quelli dei sorveglianti, possiamo ora procedere ai guadagni degli intraprenditori nelle aziende di piccole e di grandi proporzioni.

Poichè il nostro falegname è diventato un costruttore su larga scala, le sue intraprese saranno tante e così grandi da occupare il tempo e l'energia di alcune dozzine di intraprenditori, i quali sorvegliavano tutti i dettagli delle loro varie aziende. In questa lotta fra le grandi e le piccole aziende, vediamo il principio della sostituzione esser sempre in azione, poichè il grande imprenditore sostituisce al lavoro del piccolo intraprenditore un po' del proprio e molto di quello di direttori e di sorveglianti salariati. Quando, per esempio, si bandisce un'asta per la costruzione di un edificio, un costruttore che possiede un grande capitale può spesso trovare la sua convenienza a concorrere all'asta, anche dimorando a una grande distanza dal luogo. I costruttori locali possono realizzare forti economie, avendo già sul posto i loro opifici ed operai, in cui hanno fiducia; mentre egli ha altri vantaggi, potendo comprare i materiali in grande, avendo ai suoi ordini molte macchine, specialmente adatte alla lavorazione del legname, e forse potendo prendere in prestito tutto quel capitale di cui ha bisogno, a condizioni più vantaggiose. Queste due serie di vantaggi alle volte si bilanciano l'un l'altra; e la lotta per la sfera di impiego si svolge spesso fra la potenzialità relativa che proviene dalle energie raggruppate del piccolo imprenditore e quello scarso lavoro di sorveglianza, che costituisce tutto ciò che può contribuire di persona il grande imprenditore più abile, ma più carico d'affari, il quale però alla scarsezza dell'opera sua può riparare aggiungendo il lavoro del suo direttore locale e degli impiegati del suo ufficio centrale (1).

333. — Posizione dell'uomo d'affari che fa un largo uso di capitale tolto a prestito. — Osserviamo in seguito come la lotta per la sopravvivenza spinga innanzi in alcune industrie quegli uomini di affari che lavorano

---

moderno. Perchè, come dice il sig WILKINSON (*The brain of an Army*, pag. 42-6): « L'organizzazione implica che il lavoro di ogni persona sia definito, che egli sappia « esattamente di che cosa è responsabile, e che la sua autorità sia estesa al pari « della sua responsabilità... (Nell'esercito tedesco) ogni ufficiale al disopra del grado « di capitano ha da fare con un corpo composto di unità, degli affari interni dei « quali egli non si mischia, fuorchè nel caso di insufficienza da parte dell'ufficiale « direttamente responsabile... Il generale comandante un corpo di armata tratta direttamente soltanto con pochi subordinati... Egli ispeziona e prova lo stato di tutte « le varie unità, ma... per quanto possibile è libero di tutti i dettagli noiosi. Può « decidersi a mente serena ». BAGEHOT in modo caratteristico ha osservato (*Lombard Street*, cap. VIII nella *Biblioteca dell'Economista*, IV serie, vol. VI), « che se il capo di una grande intrapresa è molto occupato, è segno « che qualcosa va male », e ha paragonato (*Saggio sulla trasferibilità del capitale*) l'intraprenditore primitivo a un Ettore o un Achille che si slancia nella mischia, e l'intraprenditore tipico moderno « alla persona che sta all'estremità lontana di un filo telegrafico — un conte Moltke, « attento a leggere alcune carte — che vede esser morte le persone che dovevano « perire, e la vittoria esser sicura » ».

(1) Confronta IV, XI, 173.

Digitized by Google

principalmente col loro proprio capitale, ed in alcune altre coloro che lavorano principalmente con un capitale preso in prestito. I rischi personali, dei quali vuole essere indennizzato il prestatore del capitale da impiegarsi negli affari, variano, fino a un certo punto, colla natura dell'affare, e colle circostanze individuali del mutuatario. Sono, in alcuni casi, altissimi, come per esempio quando si impiantano nuovi rami di industrie elettriche, nei quali poco insegna l'esperienza passata, e il prestatore non può con facilità formarsi un giudizio indipendente sui progressi fatti dal mutuatario. In tutti questi casi colui che lavora con capitale non proprio sta in grande svantaggio; e il saggio dei profitti è determinato principalmente dalla concorrenza di coloro che impiegano capitale proprio. Può accadere che di tali persone poche soltanto possano darsi a questa industria: allora la concorrenza può non essere acuta, e il saggio dei profitti essere alto; cioè a dire, può eccedere notevolmente l'interesse netto sul capitale insieme ai guadagni di direzione in una misura proporzionata alle difficoltà dell'intrapresa, pure essendo probabile che tali difficoltà siano superiori alla media.

Così pure, l'uomo nuovo, che ha poco capitale proprio, si troverà a svantaggio in quelle industrie che progrediscono lentamente, e nelle quali bisogna seminare molto prima di raccogliere.

Ma in tutte quelle industrie nelle quali l'iniziativa audace e instancabile può raccogliere una pronta ricompensa; e specialmente ovunque si possono ottenere, temporaneamente, alti profitti riproducendo merci costose a prezzi più bassi, lì l'uomo nuovo sta nel suo elemento: ed è esso appunto che, con pronte decisioni, con le sue ingegnose innovazioni, e fors'anche un po' con la sua spensieratezza « accelera il passo ».

Spesso egli mantiene la propria posizione con grande tenacia anche in condizioni assai svantaggiose; perchè la libertà e la dignità di essa esercitano su di lui una grande attrazione. Per esempio, il contadino proprietario, sul cui campicello pesano molte ipoteche, il cosidetto piccolo, *sweater* o *garret-master*, che prende un contratto di seconda mano a basso prezzo, lavorerà spesso più dell'operaio comune, e per un reddito netto più basso. E l'industriale che intraprende grandi affari con un capitale proprio relativamente piccolo non terrà quasi nessun conto del suo lavoro e delle sue cure, sapendo che, comunque, deve lavorare per vivere, e non essendo disposto ad entrare al servizio di un altro: perciò egli lavorerà febbrilmente per un guadagno che parrebbe meschino ad un rivale più ricco, il quale, potendo ritirarsi dagli affari e vivere agiatamente coll'interesse del suo capitale, alle volte riflette se val la pena di continuare la vita spossante degli affari.

L'aumento esagerato dei prezzi, che ebbe il suo punto culminante nel 1873, arricchì i debitori in generale, e specialmente gli intraprenditori a spese degli altri membri della società. I novizi trovarono perciò spianata la loro entrata negli affari; e coloro che si erano già arricchiti negli affari, o che avevano ereditato delle ricchezze accumulate cogli affari, trovarono spianata la via per ritirarsi dal lavoro attivo.

Digitized by Google

Perciò Bagehot, che scriveva verso quell'epoca (1), diceva che l'aumento degli uomini nuovi rendeva il mondo degli affari inglesi sempre più democratico: e benchè ammettesse che la « tendenza a variare sia, tanto nel regno sociale quanto in quello animale, il principio del progresso », pure rimpiangeva ed additava i vantaggi che venivano al paese dalla lunga durata di famiglie di principi mercanti. Negli ultimi anni però c'è stata una reazione, dovuta in parte a cause sociali e in parte all'influenza di un costante ribasso nei prezzi. I figli degli uomini d'affari sono ora, più che una generazione fa, facili ad esser fieri della professione paterna; contemporaneamente trovano più difficile il soddisfare la domanda di un lusso sempre maggiore col reddito che avrebbero ove si ritirassero dagli affari.

334. — Società per azioni. — Ma il fatto che si pesino nella bilancia i servizi, e, quindi, i guadagni degli impiegati e i guadagni di coloro che compiono il lavoro direttivo è, sotto alcuni aspetti, illustrato nel miglior modo da tutto quello che si riferisce alle Società per azioni. In queste, infatti, quasi tutto il lavoro di direzione è diviso fra i direttori salariati (che spesso posseggono essi stessi alcune azioni) e gli impiegati amministrativi salariati e altri impiegati subordinati, la maggior parte dei quali ha poco o nessun capitale di qualsiasi specie; e i loro guadagni, essendo quasi interamente puri guadagni del lavoro, sono regolati in un lungo periodo da quelle cause generali che regolano i guadagni dei lavori di eguale difficoltà e spiacevolezza negli impieghi ordinari.

Le Società per azioni sono imbarazzate da attriti interni, e da conflitti tra gli interessi degli azionisti e dei possessori di obbligazioni, tra quelli degli azionisti ordinari e dei privilegiati, e tra tutte queste persone e i direttori; e dalla necessità di avere un sistema complicato di controlli. Perciò hanno raramente l'iniziativa, l'energia, l'unità di propositi e la rapidità d'azione di un'impresa privata.

Ma questi svantaggi sono di un'importanza relativamente piccola in alcune industrie. Quella pubblicità, che è uno dei principali inconvenienti delle società pubbliche in molti rami dell'industria e della speculazione commerciale, diventa un vantaggio positivo negli affari ordinari di banca, di assicurazione e simili; e contemporaneamente in queste industrie, come nella maggior parte delle industrie di trasporto (ferrovie, trams, canali, e la fornitura di gas, acqua ed elettricità) il possesso di capitali illimitati concede loro un dominio quasi non contrastato.

Un tratto caratteristico di quest'ultima classe di industrie è che il loro capitale fisso è grande relativamente a quello circolante, e il primo costo delle merci prodotte o dei servizi resi da esse è piccolo relativamente al costo totale (o vero costo normale) da sostenersi in un lungo periodo, affine di poter rendere la loro intrapresa rimunerativa. Quando parecchie

(1) *Lombard Street*, capitolo d'Introduzione.

Digitized by Google

società, i cui affari sono di tal fatta, si fanno un'accanita concorrenza, sono facilmente disposte a cercar di attirare la clientela vendendo a un prezzo molto inferiore al costo normale, ma probabilmente non cedono a questa tendenza più (nè forse altresì tanto) di quello che un capitalista privato farebbe in circostanze simili. Nell'insieme coteste potenti società per azioni, dalle grandi tradizioni e dallo sguardo volto al lontano avvenire, seguono una politica accorta, se pur qualche volta indolente. Raramente sono pronte a sacrificare il loro buon nome ad un guadagno momentaneo; nè sono disposte a far condizioni troppo dure ai loro impiegati, così da rendere poco popolare l'impiego che esse offrono: e generalmente esercitano un'influenza regolatrice sulla domanda di capitale e di lavoro di ogni specie, e specialmente sulla domanda dei servigi di coloro che, possedendo capacità per gli affari ma non capitale proprio, desiderano fare un po' di guadagni di direzione nella qualità di impiegati salariati di una grande impresa. E, come fu già osservato, la cooperazione, più che qualunque altra forma di associazione industriale, promette di saper ben utilizzare le attitudini che possiede il lavoratore ad occupare i posti più alti nella direzione degli affari (1).

335. — Tendenza generale nell'odierno sistema degli affari di equilibrare i guadagni di direzione con le difficoltà del lavoro compiuto. — Perciò ognuno dei molti metodi moderni usati negli affari ha i propri vantaggi e svantaggi, e l'applicazione di essi viene estesa in ogni direzione — finchè sia raggiunto quel limite o margine in cui i suoi vantaggi speciali per quell'uso non eccedono i suoi svantaggi. Ossia, con altre parole, il margine di utilità dei differenti metodi di organizzazione d'un'impresa per qualsiasi scopo particolare, deve essere considerato non come un punto sopra una qualsiasi linea, ma come una linea marginale di forma irregolare che tagli l'una dopo l'altra ogni possibile linea di organizzazione d'un'impresa; e questi metodi moderni, in parte per la loro grande varietà, in parte per la mèta che molti di essi offrono a persone abili negli affari ma senza capitale, rendono possibile fra i guadagni di impresa e di direzione e i servizi, per mezzo dei quali tali guadagni sono ottenuti, una corrispondenza molto più stretta di quella che altrimenti non si ottenevano col sistema primitivo, in cui il capitale non era mai applicato alla produzione fuorchè da chi ne era proprietario. Perchè, in tal caso, solo un evento fortuito poteva far sì che i possessori del capitale, avendo in pari tempo l'occasione di impiantare un'industria, o di perfezionare un qualsiasi servizio, necessario al pubblico, avessero anche le attitudini e la capacità richiesta per un tal còmpito. Nello stato attuale, invece, quella porzione delle spese normali di produzione di una merce qualsiasi che va di solito sotto il nome di profitti, è talmente regolata in ogni suo lato dal principio della sostituzione, da non potere a lungo allontanarsi

(1) Alcuni aspetti delle società per azioni e delle società cooperative sono stati indicati nel Libro IV, XII, 185, 186; altri saranno discussi in seguito.

Digitized by Google

dal prezzo normale di offerta del capitale richiesto, sommato col prezzo normale di offerta della capacità e dell'energia necessarie per dirigere un'impresa, e col prezzo normale di offerta di quell' organizzazione che serve ad accoppiare la capacità d'affari occorrente e il capitale necessario.

L'offerta della capacità di organizzazione è grande ed elastica, poichè l'area di rifornimento è vasta. Ognuno ha da attendere agli affari ordinari della sua vita: e in tale occupazione può, ove abbia una disposizione naturale, acquistare una certa esperienza di organizzazione di affari. Perciò non esiste nessun'altra specie di capacità utile, rara, e, quindi, ben pagata, che debba tanto poco al lavoro ed alla spesa fatta allo scopo speciale di impadronirsene, e tanto invece alle « qualità naturali ». Inoltre la capacità di organizzare un affare è, in alto grado, non specializzata: perchè nella grande maggioranza delle industrie oggidì contano ogni giorno meno le conoscenze e le abilità tecniche in confronto alle facoltà intellettuali generali e non specializzate del giudicare, dell'esser pronti, del saper trovare dei ripieghi, essere accurati e di proposito costante (1).

Ma, nelle piccole imprese, nelle quali il padrone non è quasi altro che il capo-operaio, l'abilità specializzata è di primaria importanza, e di esse è vero che « ogni genere d'industria ha una tradizione propria non mai scritta, che probabilmente non si potrebbe mai scrivere, e che può impararsi solo a frammenti, e meglio nei primi anni della vita, prima che la mente sia formata e le idee fissate. Ma ogni industria nel commercio moderno è circondata da industrie sussidiarie e affini, che ne rendono famigliare l'imagine e note le condizioni » (2). Inoltre quelle facoltà generali, che sono caratteristiche ai moderni uomini d'affari, aumentano d'importanza a misura che cresce l'importanza degli affari stessi. Sono codeste facoltà che lo qualificano per guidare gli altri uomini; e gli permettono di andar difilato al nodo dei problemi pratici di cui si occupa, di vedere quasi istintivamente le proporzioni relative delle cose, di concepire linee di condotta savie e che giungano lontano, e di metterle in esecuzione con calma e con risolutezza (3).

---

(1) IV, XII, 188. Quando le forme della produzione cessano di esser poche e semplici, « non si può più dire che una persona diventi un intraprenditore, perchè è « capitalista. Si ha il possesso del capitale perchè si hanno le qualità necessarie per « impiegare il lavoro con profitto. A questi capitani dell'industria... il capitale ed « il lavoro affluiscono per poter compiere le loro varie funzioni » (WALKER, *Wages Questions*, cap. XIV).

(2) BAGEHOT, *Postulates*, pag. 75.

(3) BAGEHOT (*loc. cit.*, pag. 94-95) dice « che il grande commercio moderno ha « certi principii generali comuni a tutte le varie specie di esso, e una persona può « esser notevolmente utile in più di una specie, ove comprenda tali principii ed « abbia una mente adatta. L' apparire di questo elemento comune è in commercio, « come nella politica, un segno di grandezza: il commercio primitivo è tutto meschino. « Nelle primitive tribù esiste solo l'uomo speciale — il venditore di stoffe, il mura- « tore, il fabbricante d'armi. Ogni mestiere cerca di essere un mistero (e lo era

Digitized by Google

Dobbiamo, in verità, ammettere che l'adattamento dell'offerta alla domanda nel caso dell'abilità di organizzazione è un poco impedito dalla difficoltà di conoscere con esattezza il prezzo che per essa si paga in qualsiasi industria. È relativamente facile l'accertare i salari dei muratori, o degli operai degli alti forni, compilando una media fra i salari guadagnati dalle persone di capacità diversa e tenendo conto dell' incertezza del loro impiego. Ma i guadagni lordi di direzione conseguiti da una persona non possono calcolarsi che dopo aver fatto un conto accurato dei veri profitti della sua impresa e averne dedotto l'interesse sul suo capitale. Lo stato esatto dei suoi affari è spesso ignorato da lui stesso; e raramente è indovinato con qualche precisione anche da coloro che si trovano nella stessa sua industria. Anche in un piccolo villaggio non si può più dire oggidì che ciascuno conosca gli affari del suo vicino. Come Cliffe Leslie ha detto: « L'oste, il bettoliere, il negoziante di un villaggio « per non provocare una concorrenza non si curano di raccontare ai « vicini i loro profitti, e colui, i cui affari vanno male, non corre ad allar- « mare i suoi creditori esponendo loro lo stato dei suoi affari » (1).

Tuttavia, benchè sia difficile di intendere le lezioni che potrebbero trarsi dalla conoscenza del commerciante singolo, quelle dell'intero commercio non possono mai essere del tutto nascoste e neppure nascoste a lungo. Come non saremmo in grado di dire se la marea ascende o discende se ci limitiamo ad osservare una mezza dozzina di onde che si frangono sul lido, mentre con un po' di pazienza ci è dato di risolvere la questione; così è voce generale fra gli uomini di affari che il saggio medio dei profitti in una qualsiasi industria non possa aumentare o cadere di molto senza che in breve tempo l'attenzione generale non sia attirata sul cambiamente avvenuto. E benchè alle volte sia cosa assai più difficile all'uomo di affari che all'operaio qualificato sapere se potrebbe migliorare la sua posizione cambiando industria, pure il primo ha maggiori occasioni di poter scoprire tutto ciò che è possibile scoprire sullo stato attuale e su quello futuro delle altre industrie; e, ove desiderasse cambiare di industria, in linea generale lo potrebbe fare più agevolmente di quell'altro.

Nell'insieme, dunque, possiamo conchiudere che la rarità delle capacità naturali e il costo dell'educazione speciale, necessaria a un tal lavoro, influiscono sui guadagni normali di direzione quasi nello stesso modo in cui influiscono sui salari normali del lavoro qualificato. Nell'uno e nell'altro caso, un aumento nel reddito mette in movimento delle forze che tendono ad aumentare l'offerta di coloro che sono capaci di guadagnare tale reddito; e, in ciascun caso, la misura in cui l'offerta verrà accresciuta

« spesso), eccetto a quelli che vi attendevano. Pochi possedevano le nozioni neces- « sarie a ciascuno, e questi pochi le tenevano segrete; e null'altro era utile fuorchè « questa conoscenza monopolizzata e spesso ereditata: non vi era alcuna conoscenza « di affari « generale ». L'idea di un'arte generale per far danaro è moderna: quasi « tutto quello che vi è di antico in essa è individuale o particolare ».

(1) *Fornightly Review*, giugno 1879, ristampato nei suoi *Essays*.

Digitized by Google

da un dato aumento del reddito dipende dalle condizioni sociali ed economiche di coloro dai quali tale offerta è fornita. Perchè, per quanto sia vero che un uomo d'affari capace, che entra nella vita con una buona quantità di capitale e buone relazioni d'affari, otterrà probabilmente dei guadagni di direzione più alti che un altro uomo egualmente capace, ma che non possiede questi vantaggi; pure esistono disuguaglianze simili, sebbene minori, tra i guadagni dei professionisti di capacità eguali che cominciano la loro carriera con vantaggi sociali disuguali; e perfino i salari dell'operaio dipendono quasi altrettanto dall'aiuto ricevuto al momento di entrare nella vita, quanto dalle spese che il padre suo potè fare per dargli un'educazione (1).

CAPITOLO VIII.

I Profitti del capitale e il potere di organizzazione

(Continuazione).

SOMMARIO. — 336. Devesi ora ricercare se il saggio dei profitti abbia una qualsiasi tendenza generale alla eguaglianza. In una grande impresa alcuni guadagni di direzione sono classificati come salari; e in una piccola impresa molta parte dei salari che spettano al lavoro vengono classificati come profitti; ne segue che nelle piccole imprese i profitti sembrano molto più alti di quello che siano realmente. — 337. Il saggio normale annuo dei profitti sul capitale investito e elevato là dove il capitale circolante è grande relativamente a quello fisso; e specialmente la dove la somma dei salari è molto grande relativamente al capitale. — 338-339. Ogni ramo d'industria ha il proprio saggio consuetudinario o normale dei profitti per ogni periodo di rinnovamento del capitale. — 340. I profitti sono un elemento costitutivo del prezzo normale di offerta: ma il reddito ottenuto da un capitale già investito in una forma materiale o nell'acquisto di abilità e regolato dalla domanda dei prodotti di esso. — 341-342. Paragone tra i profitti e gli altri guadagni. — 343-345. Appunti sopra un ulteriore paragone tra i profitti e i guadagni, sopra le analogie tra i profitti, i guadagni del lavoro e le rendite; e sulle relazioni tra gli interessi delle differenti classi nella stessa industria.

336. — Devesi ora ricercare se il saggio dei profitti abbia una qualsiasi tendenza generale all'eguaglianza. In una grande impresa alcuni guadagni di direzione sono classificati come salari, e in una piccola impresa molta parte di salari spettanti al lavoro vengono classificati come prodotti: ne segue che nelle piccole imprese i profitti sembrano molto più alti di quello che siano realmente. — Le cause che regolano i guadagni di direzione non furono studiate con qualche cura che negli ultimi cinquant'anni. Gli economisti anteriori non fecero un lavoro proficuo in questa materia, perchè non distinsero sufficientemente gli elementi che compongono i profitti, e cercarono invece una semplice legge generale che regolasse il saggio medio dei profitti — legge che, data la natura del caso, non può esistere.

Nell'analizzare le cause che regolano i profitti, la prima difficoltà che incontriamo è in certo qual modo verbale. Essa deriva dal fatto che il capo di una piccola impresa fa da sè una gran parte del lavoro che, in

---

(1) Vedi VI, IV, 313.

Digitized by Google

una grande impresa, è compiuto da direttori e da sorveglianti salariati, i cui guadagni sono dedotti dagli incassi netti della grande azienda prima di calcolarne i profitti, mentre che i guadagni dell'intero lavoro del piccolo imprenditore sono calcolati fra i suoi profitti. Tale difficoltà è stata già riconosciuta da molto tempo. Lo stesso Adamo Smith ha mostrato che: « La quantità totale di farmachi che il farmacista più « avviato di una grande città può vendere durante l'anno non gli costerà « forse più di trenta o quaranta lire sterline. Perciò, sebbene li venda « per tre o quattrocento lire sterline, ossia con un profitto del mille per « cento, un tale profitto non sarà di solito altro che il giusto salario del « suo lavoro, guadagnato nel solo modo possibile, cioè sul prezzo dei « medicinali. La maggior parte del profitto apparente è in realtà salario « sotto la veste di profitto. In un piccolo porto di mare un modesto dro- « ghiere realizzerà un profitto del quaranta o cinquanta per cento sopra « una provvista di sole cento lire sterline, mentre il grande negoziante « all'ingrosso nella stessa città non può guadagnare neppure l'otto o il « dieci per cento sopra una provvista di diecimila lire sterline » (1).

È importante qui il distinguere tra il saggio *annuale* dei profitti sul capitale investito in un affare, e il saggio dei profitti conseguìti ogni volta che il capitale dell'impresa viene rinnovato; ciò è a dire, ogni volta che le vendite si rendono eguali a quel capitale, ossia il saggio dei profitti per *il periodo di rinnovazione del capitale* (*on the turnover*). Per il momento ci occuperemo solo dei profitti *annuali*.

La maggior parte della disuguaglianza nominale, che esiste tra i saggi normali del profitto annuo nelle piccole o nelle grandi intraprese, sparirebbe, se la portata del termine profitti fosse nel primo caso ristretta o nel secondo allargata, in modo da includere in entrambi i casi la remunerazione delle stesse classi di servigi. Vi sono, certamente, delle industrie nelle quali il saggio dei profitti su grandi capitali tende, secondo una retta stima, a essere maggiore che su quelli piccoli, quantunque, ove fosse calcolato nel modo solito, apparrebbe più basso. Perchè fra due imprese rivali nella stessa industria, quella che ha un capitale maggiore può quasi sempre comprare a migliore mercato e far profitto di molte economie nella specializzazione di abilità e di macchine e in altri modi, che sono al disopra delle forze di una impresa minore: mentre l'unico vantaggio speciale di qualche importanza di cui godono le piccole imprese con-

(1) *Ricchezza delle Nazioni* (nella *Biblioteca dell'Economista*, serie I, vol. II, Libro I, Cap. X). Senior, nei suoi *Principii* (nella *Biblioteca dell'Economista*, serie I, vol. V, pag. 681), stabilisce il saggio normale dei profitti sopra un capitale di Lst. 100.000 a meno del 10 per cento; sopra un capitale di Lst. 10 o 20 mila a circa il 15 per cento; sopra uno di Lst. 5 o 6 mila al 20 per cento, ed « una percentuale molto maggiore » su capitali più piccoli. Confronta anche il § 4 del capitolo precedente di questo libro. Si deve notare che il saggio nominale dei profitti di una azienda privata cresce quando un direttore, che non porta seco capitale, entra nella società e riceve, invece di salari, una parte dei profitti.

Digitized by Google

siste nella maggiore facilità di avvicinarsi al cliente e di soddisfare ai suoi bisogni individuali. Nelle industrie in cui un tale vantaggio non è importante, e specialmente in alcune industrie manifatturiere, nelle quali la grande impresa può vendere a un prezzo più conveniente che la piccola, le spese sostenute dalla prima saranno in proporzione minori e le entrate maggiori; e, perciò, ove i profitti siano calcolati in modo da includere gli stessi elementi in entrambi i casi, il saggio dei profitti nel primo caso dovrà esser maggiore che nel secondo.

Ma appunto in queste industrie accade più frequentemente che le grandi aziende dopo aver schiacciato ed espulso le piccole, o si riuniscono le une colle altre e così si assicurano i guadagni di un monopolio limitato, o, con un'accanita concorrenza fra di loro, riducono a un livello assai basso il saggio dei profitti. Vi sono molti rami delle industrie tessili, metallurgiche, o dei trasporti, nelle quali non si può impiantare un'impresa senza un grande capitale; e le imprese impiantate su basi modeste lottano contro gravi difficoltà, nella speranza di potere, dopo un certo tempo, trovare un grosso capitale da impiegare, il quale dia guadagni di direzione complessivamente alti, sebbene bassi in proporzione al capitale.

Vi sono altre industrie che richiedono una capacità di ordine assai elevato, ma nelle quali è quasi altrettanto facile il dirigere un'impresa molto grande, quanto una di mediocre grandezza. Nei laminatoi, per esempio, quasi tutta la parte di dettaglio si riduce a una semplice « *routine* », e un capitale di un milione di lire sterline, investito in una tale industria, può essere amministrato da un solo uomo capace. Un saggio di profitti del 20 per cento, saggio non molto alto in certi rami dell'industria del ferro, darebbe al proprietario di un siffatto opificio un guadagno di direzione superiore alle Lst. 150.000 all'anno. E poichè i padroni delle ferriere possono, con uno sforzo addizionale così piccolo, ottenere di tali guadagni di direzione sopra un maggior capitale, le persone ricche restano negli affari più a lungo che nella maggior parte delle altre industrie, tantochè, a quel che si dice, la concorrenza fra i grandi padroni di ferriere ha ridotto il saggio medio dei profitti nella loro industria al di sotto del livello ordinario.

Il saggio dei profitti è basso in quasi tutte quelle industrie che richiedono pochissima capacità dell'ordine più elevato e nelle quali una società ordinaria o per azioni, che abbia buone relazioni commerciali e un grande capitale, può tener testa ai nuovi venuti finchè è diretta da persone attive, dotate di un buon senso comune e di sufficiente spirito di iniziativa; e di tali persone le società suddette, che siano pronte a cointeressare nell'azienda i più capaci dei loro impiegati, raramente difettano.

Nell'insieme, dunque, possiamo conchiudere in primo luogo che il vero saggio dei profitti è nelle grandi aziende più alto di quello che non sembri a prima vista, perchè molta parte di ciò che nelle piccole aziende va annoverato come profitto dovrebbe, prima di paragonarne il saggio con quello delle grandi aziende, esser classificato sotto un'altra categoria

Digitized by Google

d'entrata; e, in secondo luogo, che anche facendo una tale correzione, il saggio dei profitti, calcolato nel solito modo, decresce generalmente a misura che la grandezza dell'azienda aumenta.

337. — Il saggio normale annuo dei profitti sul capitale investito è elevato là dove il capitale circolante è grande relativamente a quello fisso: e specialmente là dove la somma dei salari è molto grande relativamente al capitale. — I guadagni normali di direzione sono naturalmente alti in proporzione al capitale, e, perciò, il saggio dei profitti annui sul capitale è alto quando il lavoro di direzione è grande in proporzione del capitale.

Il lavoro di direzione può esser faticoso perchè importa un grande sforzo mentale per organizzare e progettare nuovi metodi; o perchè importa grandi rischi e timori; e queste due cose vanno spesso insieme. Le singole industrie hanno ciascuna le loro caratteristiche, e tutte le regole in proposito vanno soggette a grandi eccezioni. Ma si vedrà che le seguenti proposizioni generali valgono in tutti i casi, a parità di condizioni, e servono a spiegare molte disuguaglianze nei saggi normali del profitto di varie industrie.

In primo luogo, la proporzione del lavoro di direzione richiesto in un'impresa dipende più dalla quantità del capitale circolante impiegato che da quella del capitale fisso. Il saggio dei profitti tende, perciò, a essere basso nelle industrie in cui evvi una quantità sproporzionatamente grande di capitale fisso, che richiede poco disturbo e poca attenzione una volta che sia stato impiantato. Come abbiamo visto, tali industrie vanno di solito a finire nelle mani di società per azioni. Infatti i salari complessivi dei direttori e degli impiegati più alti rappresentano una proporzione piccolissima del capitale impiegato nel caso di società ferroviarie o di condotte d'acqua, e, in un grado anche più marcato, nel caso di società che posseggano canali, *docks*, e ponti (1).

In secondo luogo, data la proporzione tra il capitale fisso e quello circolante di un'impresa, il lavoro di direzione sarà in generale tanto più grave, e il saggio dei profitti tanto più alto, quanto più importante è l'ammontare dei salari relativamente al costo delle materie prime e al valore delle merci. Nelle industrie, ove si maneggiano materiali costosi, il successo dipende moltissimo dalla buona fortuna e dall'abilità nel comprare e nel vendere; e le qualità intellettuali necessarie per interpretare

(1) Un industriale che abbia una fabbrica propria, deve, in generale, contentarsi di un saggio più basso di profitti annuali sul suo capitale, di colui che lavora in una fabbrica presa in affitto, perchè i profitti sul capitale investito in edifici è basso, giacchè il possederli e l'affittarli dà poco disturbo. E, più in generale, possiamo dire che, se una persona ha preso in prestito una gran parte del capitale che adopera negli affari, i suoi profitti, anche dopo aver pagato un interesse piuttosto elevato sul danaro preso a prestito, saranno di regola grandi in proporzione al capitale proprio.

Digitized by Google

rettamente e ridurre alle loro giuste proporzioni le cause che possono influire sui prezzi sono rare, e, perciò, possono esigere guadagni elevati. Il conto in cui deve tenersi tale fatto è così importante in certe industrie, che alcuni scrittori Americani sono stati indotti a considerare i profitti come la rimunerazione del semplice rischio e a ritenere che essi consistano di ciò che rimane, dedotti l'interesse e i guadagni di direzione dai profitti lordi. Ma questo uso del termine « profitto » non ci sembra in complesso che sia vantaggioso, perchè tende a classificare il lavoro di direzione alla pari della semplice sorveglianza ordinaria.

Naturalmente è vero che una persona, di regola, non si darà ad una impresa rischiosa, a meno che, a parità di condizioni, non speri di guadagnarci più che nelle altre industrie che le sono aperte, dedotte le perdite probabili dai probabili guadagni in base ad una giusta stima contabile.

Se non vi fosse un male positivo in tali rischi, non si pagherebbero premi alle compagnie di assicurazione, che si sanno essere calcolati sopra una base tanto superiore al vero valore attuario, da pagare alle compagnie le grandi spese sostenute per fare la pubblicità e lavorare, ed anche per dare un di più di profitti netti. E quando i rischi non sono assicurati, devono essere compensati in un lungo periodo sopra una base uguale all'incirca a quella che sarebbe richiesta per pagare il premio a una compagnia di assicurazione, ove si potessero vincere le difficoltà pratiche che si oppongono all' assicurazione contro i rischi delle imprese. Ma v'è di più: molti di coloro che più sarebbero adatti a dirigere le imprese difficili con saggezza e spirito d' iniziativa, ne sono tenuti lontani dai grandi rischi, perchè il capitale di loro proprietà non è abbastanza grande per poter sopportare le grandi perdite.

Perciò un'impresa rischiosa andrà facilmente nelle mani di persone audaci; o forse nelle mani di pochi e potenti capitalisti, che la condurranno con abilità, ma s'intenderanno fra di loro per non sforzare il mercato, in modo che nulla impedisca ad essi di ottenere in media un alto saggio di profitti (1).

Nelle industrie, in cui l'elemento speculativo non è molto importante, e ove, perciò, il lavoro di direzione consiste principalmente nell'alta sorveglianza, i guadagni di direzione seguiranno da vicino il complesso del lavoro fatto nell' impresa; di cui è misura piuttosto rozza, ma conveniente, il complesso dei salari pagati. E forse, fra tutte le proposizioni generali che possono formularsi riguardo alla tendenza dei pro-

(1) Sul rischio come elemento del costo vedi V, VII, 230. Sarebbe vantaggioso di studiare accuratamente, in senso analitico ed induttivo, la forza di attrazione o di repulsione che le varie specie di rischi esercitano sulle persone di vario temperamento, e le conseguenze che ne derivano rispetto ai guadagni ed ai profitti nelle occupazioni rischiose: tale studio potrebbe prendere il suo punto di partenza dalle varie osservazioni che in proposito fece Adamo Smith.

Digitized by Google

fitti all'eguaglianza nelle varie industrie, la più esatta è la seguente: dove si impiegano capitali uguali, i profitti tendono ad essere una certa percentuale annua del capitale totale e del complesso dei salari (1).

338. — Ogni ramo d'industria ha il proprio saggio consuetudinario o normale dei profitti per ogni periodo di rinnovamento del capitale. — Possiamo ora lasciare il profitto annuale, ed esaminare le cause che governano il profitto per ciascun periodo di rinnovamento del capitale. È ovvio che se il saggio normale annuo del profitto varia entro stretti limiti, quello calcolato per il periodo di rinnovamento del capitale può variare moltissimo da un ramo all'altro di industria, perchè dipende dalla lunghezza del tempo e

---

(1) È molto difficile l'accertare anche in modo approssimativo le quantità di capitale di differenti specie investito nelle differenti classi di intraprese; perchè una buona parte di esso si sposta continuamente da un uso all'altro: un'altra parte cambia continuamente di valore, per nuovi miglioramenti o per molte altre cause; una buona parte sfugge all'analisi, ed una parte ancor maggiore è facilmente contata due volte (ciò vale specialmente per le costruzioni e per quel capitale che è proprietà di una persona ed è usato da un'altra persona): e, in ultimo luogo, gli uomini di affari raramente sono disposti a render pubblico il calcolo più esatto della quantità totale del loro capitale. Ma lasciandoci guidare principalmente dalle preziose statistiche americane, per quanto esse possano e confessino di essere inesatte in questa materia speciale, possiamo conchiudere che la produzione annuale è minore del capitale nelle industrie in cui il processo di fabbricazione è molto costoso, ma anche molto lungo, come, per es., nelle industrie degli orologi, del cotone, ecc.; ma che è più di quattro volte il capitale nelle intraprese in cui il materiale grezzo è molto costoso e il processo di produzione molto rapido, come, p. es., nell'industria delle scarpe: come pure in alcune industrie, che introducono solo leggeri cambiamenti nella forma del materiale, come le raffinerie di zucchero, i mattatoi e le fabbriche di carni preparate.

Inoltre, analizzando la composizione del capitale circolante e paragonando il costo del materiale grezzo al complesso dei salari, troviamo che il primo è molto minore del secondo nelle fabbriche di orologi, dove la quantità di materiale è piccola, e nelle imprese di lavori in pietra, mattoni o tegole, dove il materiale è di qualità ordinaria; ma nella grande maggioranza delle industrie il costo del materiale è molto maggiore del complesso dei salari; e, nella media di tutte le industrie, è tre volte e mezzo maggiore; nelle industrie, poi, ove si introducono solo leggeri cambiamenti nel materiale grezzo è, in generale, dalle venticinque alle cinquanta volte maggiore.

Molte di queste disuguaglianze spariscono se il valore del materiale grezzo, del carbone, ecc., impiegato in un'azienda viene dedotto prima di calcolare il prodotto. Questo sistema è di solito seguito dagli statistici accurati, quando calcolano la produzione manifatturiera di un paese, allo scopo di evitare che, per esempio, i tessuti e i filati siano contati due volte; e simili ragioni ci devono fare evitare di calcolare tanto il bestiame quanto i raccolti da foraggio nella produzione agricola di un paese. Questo sistema non è tuttavia completamente soddisfacente; perchè logicamente si dovrebbero dedurre tanto i telai quanto i filati che una fabbrica di tessuti compra. E, se la fabbrica stessa è stata calcolata come un prodotto delle industrie di costruzione, il suo valore dovrebbe esser dedotto da quello (per un certo periodo di anni) dell'industria tessile; e lo stesso si dica per ciò che riguarda le costruzioni agricole. I cavalli impiegati nella agricoltura non dovrebbero certamente essere calcolati, nè lo dovrebbero essere in certi casi i cavalli impiegati nelle industrie. Ma il sistema di dedurre semplicemente il materiale grezzo ha i suoi vantaggi, quando si tenga conto nettamente e chiaramente che non è accurato.

Digitized by Google

dalla quantità di lavoro necessario perchè tale rinnovamento si effettui. Per esempio, i negozianti all'ingrosso, che comprano e vendono in ciascun affare grandi quantità di merci e che possono rinnovare il capitale molto rapidamente, possono accumulare grandi ricchezze, quantunque il profitto medio per ogni rinnovamento sia minore dell'uno per cento; e lo stesso pure si dica nel caso anche più spiccato di grandi affari di compra e vendita di valori di borsa, anche quando tale profitto sia soltanto una piccola frazione dell'uno per cento. Ma un costruttore di navi, che deve mettere lavoro e materiali nella nave e provvederla di uno scafo molto tempo prima che essa sia pronta per la vendita, e che deve curare ogni dettaglio di ciò che la riguarda, deve aggiungere una percentuale molto elevata alla sua spesa diretta e indiretta, affinchè possa essere ricompensato del suo lavoro e dell'immobilizzazione del suo capitale (1).

Inoltre, nelle industrie tessili alcune fabbriche comprano materiale grezzo e vendono merci finite, mentre altre si limitano al lavoro del filare, del tessere, o del rifinire le merci; ed è ovvio che il saggio del profitto per il periodo di rinnovamento del capitale in una fabbrica del primo tipo deve essere eguale alle somme dei saggi di profitto di un'industria di ciascuna delle altre tre classi (2). E così, il profitto per il periodo di rinnovamento del capitale del negoziante al dettaglio è spesso solo del cinque o del dieci per cento sulle merci delle quali la domanda è generale, e che non subiscono i cambiamenti della moda; in modo che, mentre le vendite sono grandi, gli *stock* necessari sono piccoli, e il capitale in essi investito può esser rinnovato molto rapidamente, con pochissimo disturbo e nessun rischio. Ma, per rimunerare il negoziante al dettaglio di alcune specie di merci « fantasia », che si vendono lentamente, di cui devonsi tenere provviste variate, che richiedono molto spazio per essere messe in mostra, e che un cambiamento nella moda può rendere invendibili o vendibili con perdita, per rimunerare, diciamo, il negoziante al dettaglio di tali articoli è necessario un profitto per il periodo di rinnovamento del capitale di quasi il cento per cento; e questo

(1) Non occorre, però, che esiga un saggio elevato di profitti annuali su quella parte del suo capitale, investito nei primordi della costruzione della nave; perchè quel capitale, quando una volta è stato investito, non richiede più uno speciale impiego della sua abilità ed attività; e basta, perciò, che calcoli la sua spesa « accumulata » a un alto saggio di interesse composto; ma in tal caso deve contare il valore del suo lavoro come una parte della sua spesa primitiva. D'altra parte, se ci fosse una qualsiasi industria, nella quale si richiedesse una continua e quasi uniforme applicazione di lavoro su tutto il capitale investito, allora sarebbe ragionevole che, in una tale industria, si trovi il valore « accumulato » dei primitivi investimenti, aggiungendo un saggio « composto » di profitto (cioè a dire, un tasso di profitto crescente geometricamente come l'interesse composto). E questo sistema è spesso adoperato in pratica per amor di semplicità, anche quando non è, teoreticamente, del tutto corretto (vedi nota 1 a pag. 376).

(2) A rigor di termini sarebbe un po' maggiore della somma di questi tre, perchè comprenderebbe l'interesse composto per un periodo più lungo.

Digitized by Google

così elevato saggio è sovente sorpassato nel caso di pesce, frutta, fiori e legumi (1).

339. — Continuazione. — Noi vediamo, adunque, che i profitti per il periodo di rinnovamento del capitale, non hanno alcuna tendenza all'uguaglianza; ma in ciascuna industria e in ogni ramo vi potrebbe essere, ed anzi effettivamente esiste un saggio di profitto, per il periodo suddetto, più o meno definito, che può essere considerato come il saggio « equo » o normale. Naturalmente questi saggi di profitto cambiano continuamente a causa dei cambiamenti che vengono introdotti nei metodi industriali. Tali mutamenti sono promossi da persone che desiderano produrre di più e percepire sul loro capitale un saggio di profitti, per il periodo di rinnovamento del capitale, più basso di quello consuetudinario, ma un più elevato saggio di profitti annuali. Tuttavia, se cambiamenti di tali specie non avvengono, le consuetudini tradizionali dell'industria, in forza delle quali un certo saggio di profitti per il periodo di rinnovamento del capitale suole compensare una classe speciale di lavoro, sono di grande utilità pratica per coloro che esercitano quell'industria. Tali tradizioni sono il risultato di una lunga esperienza, la quale ha dimostrato che, facendo pagare quel saggio, si rimborsano tutte le spese (2) sostenute per quello scopo speciale, e, oltre a ciò, si ottiene il saggio normale dei profitti annuali per quel ramo d'industria. Se tali industrie fanno pagare molto meno di quel saggio di profitto, per il periodo di rinnovamento del capitale, non potranno prosperare; e se fanno pagare molto più corrono il pericolo di perdere la loro clientela, perchè altre potranno vendere a prezzi minori. Questo dicesi il saggio « equo » di profitti, per il periodo di rinnovamento del capitale; e questo saggio farà pagare l'onesto commerciante per fabbricare merci dietro ordinazione nel caso che non ne sia stato pattuito il prezzo; ed è quello che un tribunale concederà, nel caso che nascesse una contestazione tra il compratore e il venditore (3).

---

(1) I pescivendoli e i fruttivendoli, specialmente nei quartieri operai, fanno in modo da avere pochi affari a un tasso elevato di profitti: perchè ogni individuo compra una quantità così piccola che preferisce acquistare la merce in una bottega cara, ma vicina, piuttosto che far molto cammino per comprarla in una bottega meno cara. Può essere, perciò, che il negoziante al dettaglio non faccia dei grandi introiti quantunque faccia pagare due soldi quello che ha comprato per meno di un soldo. Quella stessa cosa, forse, fu venduta dal pescatore o dal contadino per un centesimo e forse anche meno; e il costo diretto del trasporto e dell'assicurazione contro le perdite non giustifica molto quest'ultima differenza nei prezzi. Pare quindi, aver qualche fondamento l'opinione popolare che gl'intermediari in queste industrie abbiano una speciale facilità di ottenere profitti anormalmente alti, mettendosi d'accordo fra di loro.

(2) Cioè a dire il costo totale, tanto il primo costo, quanto il supplementare.

(3) Le testimonianze dei periti in queste contestazioni contengono molti e svariati ammaestramenti per l'economista, specialmente per l'uso di frasi medioevali riguardanti le costumanze dell'industria, colle quali si vengono a riconoscere, in modo più o meno conscio, le cause che hanno prodotto tali costumanze, e alle quali bisogna ricorrere per giustificarne il mantenimento. E quasi sempre si viene in ultimo a scoprire

Digitized by Google

340. — I profitti sono un elemento costitutivo del prezzo normale di offerta: ma il reddito ottenuto da un capitale già investito in una forma materiale o nell'acquisto di abilità è regolato dalla domanda dei prodotti di esso. — Durante tutta questa ricerca abbiamo avuto l'occhio specialmente ai risultati ultimi, per periodi lunghi, ossia ai risultati veri e normali, delle forze economiche; abbiamo considerato in quale modo l'offerta di capacità organizzatrice, fornita di capitale, tenda, in un lungo periodo, ad adattarsi alla domanda; abbiamo visto come tale capacità vada costantemente in cerca di ogni affare, e di ogni metodo di dirigere quegli affari, in cui possa rendere servizi così altamente valutati da coloro che possono pagare alti prezzi per il soddisfacimento dei loro bisogni, da ottenere per tali servizi, in un lungo periodo, una ricompensa elevata. Fa da forza stimolatrice la concorrenza degli intraprenditori; ognuno di essi tenta ogni via, cerca di indovinare i futuri e probabili eventi, di ridurli alle loro vere proporzioni relative, e di considerare quale reddito potranno dare le entrate di qualsiasi impresa, dedotte le spese necessarie per essa. Tutti i guadagni che spera di ritrarne entrano a far parte dei profitti che lo attirano verso l'impresa: tutti gli investimenti del suo capitale e delle sue energie nella fabbricazione degli strumenti per la futura sua produzione, e nella costruzione del capitale « immateriale » delle relazioni di affari, devono offrirgli delle probabilità di profitto, prima che egli vi si applichi: la somma totale dei profitti che egli ne attende entra a far parte della ricompensa, che spera di ottenere in un lungo periodo dalla iniziativa ch'egli ha presa. E se è per-

che se il saggio « consuetudinario » di profitti, per il periodo di rinnovamento del capitale è più alto per una classe di lavoro che per l'altra, la ragione è che la prima richiede (o richiedeva poco tempo fa) una più lunga immobilizzazione di capitale; o un impiego maggiore di strumenti costosi (specialmente quelli che si deprezzano rapidamente, o che non si possono tenere continuamente attivi, e che devono, perciò, far pagar il loro costo su un numero relativamente piccolo di operazioni); o un lavoro più difficile o sgradevole, o una maggiore somma di attenzione da parte dell'intraprenditore; o ha qualche elemento speciale di rischio per il quale si deve fare l'assicurazione. E la ritrosia dei periti a mettere in luce queste giustificazioni della consuetudine, che giacciono quasi nascoste nei recessi della loro mente, dà fondamento all'opinione che, se noi potessimo richiamare in vita e interrogare gli uomini d'affari medioevali, troveremmo che un certo semi-conscio adattamento del saggio dei profitti alle esigenze dei casi singoli avrebbe luogo in misura assai maggiore di quello che ci dicono gli storici, molti dei quali spesso non riescono a precisare se il saggio consuetudinario dei profitti di cui parlano sia semplicemente un certo saggio di profitti per il periodo di rinnovamento del capitale, o un saggio di profitti tale da offrire in un lungo periodo un certo saggio di profitti annuali sul capitale. Naturalmente la maggiore uniformità dei metodi di affari nei tempi medioevali permetteva l'esistenza di un saggio di profitti annuali sul capitale sufficientemente uniforme senza dar luogo a variazioni nel saggio dei profitti per il periodo di rinnovamento del capitale così grandi come quelle che inevitabilmente accadono negli affari moderni. Pure è evidente che, se l'una specie di saggio dei profitti fosse quasi uniforme, l'altra non lo sarebbe; ne viene di conseguenza che il pregio di molta parte di quanto è stato scritto sulla storia economica medioevale è assai diminuito dal fatto di non aver chiaramente riconosciuta la differenza fra queste due specie, e fra le sanzioni ultime dalle quali dipendono gli usi che singolarmente si riferiscono ad esse.

Digitized by Google

sona di capacità normale (normale, cioè, per quella classe di lavoro), e sta in forse se rischiare quell'impresa o no, i suddetti profitti possono essere considerati rappresentare veramente le spese normali (marginali) di produzione dei servizi di cui è parola. Perciò la quantità totale dei profitti normali entra a far parte del prezzo d'offerta vero, ossia per un lungo periodo.

I motivi che inducono una persona a investire capitale e lavoro allo scopo di venirsi preparando alla vita di artigiano, di professionista, o di uomo d'affari, o che inducono il di lui padre a investire per lui capitale e lavoro allo stesso scopo, sono simili a quelli che danno origine a investimenti di capitale e lavoro per metter su l'impianto materiale e l'organizzazione di un'azienda. In ogni caso l'investimento (nei limiti in cui l'azione umana è regolata da un motivo deliberato) è portato fino a quel margine in cui qualunque ulteriore investimento non sembri offrire alcun guadagno, nè alcuna eccedenza o sovrappiù di utilità sulla « disutilità »; il prezzo, atteso come rimunerazione di tutto questo investimento, è perciò una parte delle spese normali di produzione dei servizi resi da esso.

È tuttavia necessario un lungo periodo di tempo per dar campo a tutte queste cause di operare così pienamente che i successi eccezionali possano compensare gl'insuccessi eccezionali. Poichè di fronte a coloro che riescono ottimamente, perchè hanno capacità o buona fortuna eccezionali sia nei singoli dettagli delle loro speculazioni, sia nell'incontrare una occasione favorevole allo sviluppo generale dei loro affari, stanno i moralmente o intellettualmente incapaci di fare un buon uso della educazione e della buona posizione sociale ricevuta, o coloro che non hanno attitudini speciali alla professione abbracciata, sfortunati nelle loro speculazioni, ostacolati nei loro affari dalla concorrenza dei rivali, o arenati in un punto dal quale la corrente della domanda si è ritirata, prendendo qualche altra direzione.

Ma, quantunque queste cause perturbatrici possano essere trascurate nei problemi relativi ai guadagni normali e al valore normale, esse, al contrario, diventano della massima importanza ed esercitano un'influenza preponderante rispetto ai redditi guadagnati dai singoli individui nei singoli tempi. E, poichè queste cause perturbatrici influiscono sui profitti e sui guadagni di direzione in modi assai differenti da quelli in cui influiscono sui guadagni ordinari, è necessario che la scienza tratti in modo diverso i profitti e i guadagni ordinari nel discutere le variazioni temporanee e i singoli casi. Le quistioni relative alle fluttuazioni che avvengono nei mercati non si possono trattare bene prima di aver discusso le teorie della moneta, del credito e del commercio estero; ma, fin da ora, possiamo notare i seguenti contrasti fra i modi in cui le cause perturbatrici, quali le abbiamo or ora descritte, influiscono sui profitti e sui guadagni ordinari.

341. — Paragone tra i profitti e gli altri guadagni. — In primo luogo i profitti dell'imprenditore subiscono l'influenza diretta ed imme-

Digitized by Google

diata di qualsiasi variazione nel prezzo di quelle cose che sono il prodotto del suo capitale (inclusa l'organizzazione dell'azienda), del suo lavoro e di quello dei suoi impiegati. Ne segue che le variazioni dei suoi profitti generalmente precedono le variazioni dei salari dei suoi impiegati e sono molto più estese. Perchè, a parità di condizioni, un aumento relativamente piccolo nel prezzo di vendita dei suoi prodotti produrrà un aumento probabilmente grandissimo del suo profitto, o forse sostituirà un profitto a una perdita. Allora egli vorrà profittare dei buoni prezzi finchè ciò è possibile: e, perciò, pel timore di essere abbandonato dai suoi impiegati, potrà e vorrà pagare elevati salari: questi, pertanto, tenderanno all'aumento. Ma l'esperienza dimostra che i salari (regolati o no da scale mobili) aumentano raramente in proporzione ai prezzi: e perciò, aumentano in proporzione minore dei profitti.

Un altro aspetto dello stesso fatto è il seguente: quando gli affari vanno male, l'impiegato, alla peggio, non guadagna abbastanza per mantenere sè e la sua famiglia; mentre, al contrario, l'imprenditore spenderà probabilmente più delle entrate, specialmente se impiega molto capitale preso a prestito. In questo caso anche i suoi guadagni lordi di direzione sono una quantità negativa: cioè a dire, egli perde il capitale (1). In tempi pessimi, questo accade a moltissimi, forse alla maggior parte degli intraprenditori; poi, accade, quasi costantemente a coloro che sono meno fortunati, o meno capaci, o meno adatti di altri alla loro speciale industria.

342. — Continuazione. — Passiamo a un altro punto: il numero di coloro che sono fortunati negli affari non è che una piccola parte della totalità; nelle loro mani si concentrano i patrimoni di altre persone molte volte più numerose di essi, le quali, avendo accumulato dei risparmi, o avendo ereditato i risparmi altrui, li hanno interamente persi, insieme ai frutti del proprio lavoro, in affari disgraziati. Pertanto, per poter trovare i profitti medi di una industria non dobbiamo dividere il totale dei profitti ottenuti in essa per il numero di coloro che li ottengono, e neppure aggiungendo a tale numero coloro che sono stati in perdita; ma dal totale dei profitti degli uni dobbiamo sottrarre il totale delle perdite degli altri, e dividere il residuo per la somma dei fortunati e degli sfortunati. È probabile che i veri guadagni lordi di direzione, cioè a dire, l'eccedenza dei profitti sull'interesse, non sono, in media, più della metà, e, in alcune industrie piene di rischi, più del decimo di quello che paiono essere a coloro che calcolano i profitti di un'industria osservando esclusivamente coloro che in essa riescono. Vi sono, tuttavia, come vedremo, delle ragioni per credere che i rischi nelle industrie vadano diminuendo anzichè crescendo (2).

---

(1) A questo riguardo vedi la Nota alla fine del penultimo capitolo.

(2) Un secolo fa molti inglesi ritornavano dalle Indie ricchissimi, e si sparse, perciò, la credenza che il saggio medio dei profitti in quel paese fosse enorme. Eppure, come

Digitized by Google

NOTE SULLE ANALOGIE FRA I PROFITTI, I GUADAGNI DEL LAVORO E LE RENDITE; E SULLE RELAZIONI TRA GLI INTERESSI DELLE VARIE CLASSI NELLA STESSA INDUSTRIA.

343. — Appunti sopra un ulteriore paragone tra i profitti e i guadagni, le analogie tra i profitti, i guadagni del lavoro e le rendite, e le relazioni tra gli interessi delle differenti classi nella stessa industria. — Possiamo ora passare a un'altra differenza esistente fra le variazioni dei profitti e quelle dei guadagni ordinari. Abbiamo visto che, una volta che l'artigiano o il professionista ha acquistato la capacità necessaria al suo lavoro, una parte dei suoi guadagni futuri sono, in realtà, una quasi-rendita del capitale e del lavoro impiegati a dargli tale capacità, una buona posizione nella vita, le necessarie relazioni d'affari, e, in generale, tutto ciò che può metterlo in grado di far buon uso delle sue facoltà: solo la parte residua del suo reddito rappresenta i veri guadagni del suo lavoro. Ma questo residuo è, generalmente, una gran parte dell'intero: e qui sta il contrasto; perchè, analizzando in modo simile i profitti dell'imprenditore, troviamo le proporzioni differenti: nel suo caso la quasi totalità è quasi-rendita.

Sir. W. Hunter ha mostrato (*Annals of rural Bengal*, cap. VI) gli insuccessi erano numerosi; ma solo « coloro che avevano vinto dei premi nella grande lotteria ritornavano a darne notizia ». E, appunto in quei tempi, solevasi dire in Inghilterra che le famiglie di un ricco e del suo cocchiere avrebbero probabilmente cambiato posto entro tre generazioni; e ciò, a dire il vero, dovevasi, in parte, alla pazza stravaganza allora comune fra gli ereditieri, e, in parte, alle difficoltà che costoro incontravano per impiegare sicuramente i loro capitali. La stabilità delle classi ricche nell'Inghilterra è stata quasi altrettanto favorita dalla diffusione della sobrietà e dell'educazione quanto dal miglioramento nei metodi di impiegare il denaro; cosa che permette agli eredi di persona ricca di ottenere, dalla ricchezza ereditata, un reddito sicuro e durevole, anche se non abbiano ereditato la capacità negli affari che permise al defunto di accumulare tale ricchezza. Vi sono tuttavia anche adesso alcuni distretti nell'Inghilterra, nei quali la maggioranza degli industriali sono operai o figli di operai; e nell'America, ove, pure, la pazza prodigalità è forse meno comune che nell'Inghilterra, la maggior mutevolezza delle condizioni e la maggior difficoltà di mantenersi all'altezza dei tempi, giustifica l'opinione comune che una famiglia cambia di condizione nello spazio di tre generazioni. Il signor Wells dice (*Recent Economic Changes*, p. 351): « Le persone competenti sono già da lungo tempo d'accordo nell' affermare che il « novanta per cento di coloro che si arrischiano negli affari per proprio conto sono sfor« tunati ». E il signor J. H. Walker (*Quarterly Journal of Economics*, vol. II, p. 448) dà alcune statistiche dettagliate sulle origini e sulla carriera degli industriali nelle principali industrie di Worcester nel Massachussets fra il 1840 e il 1888. Più dei nove decimi di essi cominciarono la vita come giornalieri; e meno del dieci per cento dei figli di persone annoverate fra gli industriali nel 1840, 1850 e 1860 avevano qualche patrimonio nel 1888, od erano morti lasciando una qualche sostanza. Quanto alla Francia, il signor Leroy-Beaulieu dice (*Répartition des Richesses*, cap. XI) che di ogni cento imprese cominciate, venti spariscono quasi subito, cinquanta o sessanta vegetano senza prosperare nè decadere, e solo un dieci o quindici riescono a trionfare.

Digitized by Google

La quasi-rendita che l'imprenditore ottiene in larga scala dal capitale, materiale o immateriale, impiegato nella sua azienda è tanto grande e soggetta a variazioni così violente, passando da una grande quantità negativa a una non meno grande quantità positiva, che spesso egli trascura di calcolare il proprio lavoro. Se gli affari si mettono bene, egli considera i profitti che ne derivano come guadagni quasi netti; vi è una differenza così piccola per lui tra l'avere per le mani un'impresa attiva solo in parte e una in piena attività, che di solito, raramente gli verrà in mente di dedurre dai suoi guadagni il lavoro fatto in più, poichè tali guadagni non si presentano, almeno in gran parte, alla sua mente come ottenuti da uno sforzo ulteriore, nello stesso modo in cui i guadagni straordinari ottenuti da lavoro straordinario si presentano alla mente dell'artigiano. Tale fenomeno è la causa principale, e, sino a un certo punto, la giustificazione del seguente fatto: che il pubblico, in generale, ed anche alcuni economisti stentano a riconoscere l'unità fondamentale che sta a base delle cause determinanti i profitti e i salari normali.

A una tale differenza va strettamente congiunta un'altra. Quando un artigiano o un professionista possiede capacità naturali eccezionali, che non siano il risultato nè di sforzi umani nè di sagrifici sopportati in vista di futuri guadagni, tali capacità gli permettono di ottenere un reddito straordinario superiore a quello che le persone ordinarie, per la cui educazione fu spesa una eguale somma di capitale, potrebbero ottenere con un lavoro simile; un sovrappiù di reddito, in una parola, che partecipa della natura della rendita. Ma, per tornare al punto menzionato alla fine dell'ultimo capitolo, la classe degli imprenditori contiene un numero sproporzionatamente grande di persone fornite di una elevata capacità naturale; poichè, oltre le persone capaci nate in quelle stesse condizioni, comprende anche un buon numero delle migliori capacità naturali di persone nate nei gradi industriali inferiori. E, perciò, mentre i profitti sul capitale impiegato nell'istruzione è un elemento specialmente importante nei redditi dei professionisti, presi come classe, la rendita data dalle capacità naturali rare potrà considerarsi come un elemento specialmente importante nei redditi degli uomini d'affari, presi come individui. (In relazione al valore normale i guadagni anche derivanti da capacità eccezionali debbono considerarsi, come abbiamo visto, piuttosto come una quasi-rendita che come una vera rendita).

Ma vi sono eccezioni alla regola. L'imprenditore svogliato, che ha ereditato una buona azienda ma che ha appena l'energia di tenerla in piedi, può, ciò nonostante intascare un reddito di molte migliaia di lire all'anno, delle quali, però, è assai piccola la parte fornita da eccezionali capacità naturali. Ma, d'altro lato, la maggior parte dei redditi guadagnati da avvocati, scrittori, pittori, cantanti e fantini eccezionalmente fortunati può classificarsi come rendita data da eccezionali capacità naturali — almeno finchè li consideriamo come individui, e non teniamo conto del fatto che l'offerta normale di lavoro nelle loro varie occupazioni dipende

Digitized by Google

dalla speranza dei brillanti successi che esse fanno intravedere alla gioventù ambiziosa.

La quasi-rendita di una singola impresa risente fortemente le variazioni che avvengono nell'ambiente industriale che la circonda, e subisce fortemente l'influenza delle occasioni o congiunture; ma risente ugualmente simili influenze la quasi-rendita derivante dalla abilità di molte classi di lavoratori. La scoperta di ricche miniere di rame nell'America e nell'Australia abbassò la quasi-rendita dell'abilità dei minatori della Cornovaglia, finchè costoro rimasero nel loro paese; e ogni nuova scoperta di ricche miniere nei nuovi distretti aumentò la quasi-rendita dell'abilità di quei minatori che vi si erano già recati. Inoltre, lo sviluppo del gusto per i divertimenti teatrali, mentre eleva i guadagni normali degli attori, e provoca un aumento nell'offerta della loro abilità, aumenta anche la quasi-rendita dell'abilità di coloro che già si sono occupati in questa professione: e una gran parte di tale quasi-rendita è, dal punto di vista dell'individuo, una rendita data da capacità naturali eccezionali (1).

---

(1) Gli eccellenti servizi resi dal Walker nel distinguere le cause che determinano da una parte i salari e dall'altra i guadagni di direzione ci fanno maggiormente rimpiangere che, invece di sviluppare l'antica tradizione secondo la quale tutti i guadagni derivanti da eccezionali capacità naturali hanno in sè, dal punto di vista dell'individuo, qualche cosa della natura della rendita, egli abbia soltanto approfondito quel lato della tradizione che si riferisce ai guadagni di direzione; e il modo in cui egli ha trattato questo punto non ci sembra molto soddisfacente. Egli sostiene (*Political Economy*, § 311) che i profitti non formano parte del prezzo dei prodotti manufatti; nè limita tale teoria ai periodi corti, per i quali, come abbiamo visto, il reddito derivato da qualsiasi capacità, eccezionale o no, di intraprenditore o di operaio, può essere considerato come una quasi-rendita. Poi usa la parola « profitti » in un senso artificiale; perchè, avendo escluso interamente l'interesse dai profitti, egli sostiene che « l'intraprenditore che non fa profitti » guadagna « complessivamente o in lungo periodo » la somma che avrebbe potuto ricevere come salari, se fosse stato « impiegato da altri » (*First Lessons*, 1889, § 190): cioè a dire, « l'intraprenditore che non fa profitti » ottiene, oltre l'interesse sul suo capitale, quello che abbiamo chiamato i guadagni netti normali di direzione, non di persone di straordinaria abilità, ma di persone di abilità pari alla sua. Perciò, i profitti, nel senso del generale Walker, escludono probabilmente almeno i quattro quinti di quello che è comunemente classificato come profitti nell'Inghilterra (la proporzione sarebbe un po' meno in America, e un po' più nel Continente che nell'Inghilterra). La sua teoria, perciò, pare che voglia soltanto dire che quella parte del reddito dell'intraprenditore, che è dovuta a capacità o buona fortuna eccezionale, non entra nel prezzo. Ma, come abbiamo visto, i vantaggi e gli svantaggi di qualsiasi occupazione, sia o no quella di un imprenditore, influiscono nel determinare il numero delle persone che si avvieranno a quell'occupazione e l'energia colla quale si metteranno al lavoro; e, perciò, essi entrano nel prezzo normale di offerta. Il Walker fonda principalmente il suo ragionamento sul fatto importante, da lui principalmente messo in luce, che gli imprenditori più abili, i quali in un lungo periodo hanno ottenuto i più alti profitti, sono di regola coloro che pagano i salari più alti all'operaio, e vendono al prezzo più basso al consumatore. Ma è un fatto egualmente vero ed anche più importante che quei lavoratori che ricevono i salari più elevati sono di regola, quelli stessi che sanno far meglio fruttare il capitale fisso del loro imprenditore (vedi VI, III, 304), e

Digitized by Google

344. — Continuazione. — Dobbiamo ora considerare le relazioni fra gli interessi delle varie classi industriali, occupate nella stessa industria.

Questa solidarietà è un caso speciale del fatto generale che la domanda dei vari fattori della produzione di qualsiasi merce è una domanda congiunta, del che fu data una illustrazione nel Libro V, cap. VI. Ivi vedemmo come una variazione nell' offerta, per esempio, di lavoro da intonacatore influisce sugli interessi degli altri rami delle industrie edilizie così come su quelli del pubblico in generale, ma molto più intensamente. Il fatto è che i redditi derivanti dal capitale e dall'abilità specializzati di tutte le varie classi occupate a produrre case, tessuti di cotone, o un'altra qualsiasi merce, dipendono moltissimo dalla prosperità generale dell'industria; e, in tale caso, possono considerarsi, per i periodi brevi, come parti del reddito composto o congiunto dell'intiera industria. La porzione di ogni classe tende ad aumentare quando questo reddito complessivo aumenta a causa di una maggiore efficienza di essa o di altra causa esterna. Ma quando il reddito complessivo è stazionario, e una classe qualsiasi ne prende una porzione maggiore di prima, allora ciò è fatto a spesa delle altre classi. Questo vale per il corpo intiero di coloro che sono occupati in un' industria, e, in un senso speciale, per coloro che hanno speso la maggior parte della loro vita lavorando insieme nello stesso stabilimento.

345. — Continuazione. — I guadagni di un' impresa prospera, considerati dal punto di vista dell' uomo d' affari, sono il complesso dei guadagni derivanti, in primo luogo dalla sua capacità, in secondo luogo dal suo capitale fisso, e, in terzo luogo, dalla sua organizzazione dell'impresa e dalle relazioni di affari. Ma in realtà, è maggiore della somma di questi guadagni; infatti, la efficienza di quell' imprenditore dipende in parte dal trovarsi egli occupato proprio in quel genere di affari; se egli cedesse la sua impresa, vendendola a buon prezzo, e si desse a una nuova industria, il suo reddito probabilmente diminuirebbe di molto.

Tuttavia, il punto di vista dell' imprenditore non include la totalità dei guadagni (o quasi-rendite) dell'azienda, perchè vi è un'altra parte che riguarda i suoi impiegati. A dire il vero, in alcuni casi e per alcuni scopi, quasi la totalità dei guadagni di un'impresa può essere considerata come una quasi-rendita, cioè a dire un reddito determinato provvisoriamente dalle condizioni del mercato per ciò che riguarda quelle merci, e senz'alcun riguardo al costo necessario per preparare al loro lavoro le varie cose e persone che sono in essa impiegate. In altri ter-

---

lo mettono così in grado sia di ottenere per sè profitti elevati sia di vendere a basso prezzo al consumatore. E perciò il ragionamento, in quanto ha un qualche valore, si applica a quella parte dei guadagni di ogni specie di lavoro, come pure dei guadagni di amministrazione, derivante da « abilità rare ». Ma per le ragioni date nell'ultimo paragrafo del quinto capitolo di questo libro, l'analogia tra la rendita della terra e i guadagni dati dalle capacità naturali eccezionali non può essere troppo spinta innanzi, perchè ciò andrebbe a scapito della precisione.

Digitized by Google

mini, è una *quasi-rendita composta* (1), che si divide fra le varie persone interessate nell'impresa per mezzo di contratti, o, in mancanza di essi, per mezzo della consuetudine, o di alcune nozioni di equità — i quali risultati sono prodotti da cause in qualche modo analoghe a quelle che, nelle forme primitive della civiltà, hanno fatto passare la rendita del produttore ottenuta dalla terra quasi costantemente nelle mani non di singoli individui, ma di società formatesi per la coltivazione di essa.

Così, il direttore di un'impresa ha una conoscenza di persone e di cose, il cui uso potrebbe in alcuni casi vendere ad alto prezzo alle compagnie rivali. Ma in altri casi una tale conoscenza può essere di nessun valore fuorchè nell'impresa in cui già si trova; e allora egli, partendo da questa, le recherebbe un danno superiore molte volte al valore del suo stipendio, mentre egli stesso non potrebbe probabilmente ottenere altrove la metà dello stipendio che vi percepiva. Quando una ditta ha qualche specialità propria, molti anche degli operai ordinari perderebbero una gran parte dei loro salari lasciandola, e, nel medesimo tempo, le recherebbero un grave danno. Il direttore potrà essere associato all'impresa, e tutti gli impiegati potranno esser parzialmente pagati con una quota di profitti; ma sia che ciò avvenga o no, i loro guadagni sono determinati non tanto dalla concorrenza e dall'azione diretta della legge di sostituzione, quanto da un contratto tra essi e i loro imprenditori, i cui termini sono teoricamente arbitrari. In pratica, tuttavia, le suddette persone saranno probabilmente dirette dal desiderio di « seguire la giustizia », cioè a dire, di fissare dei salari che rappresentino i guadagni normali dell'abilità, attività e requisiti speciali posseduti dai vari impiegati, con qualcosa in più se la ditta prospera e qualcosa in meno se va male.

Importa ora vedere in che cosa differisca la posizione di tali impiegati da quella di altri impiegati, i cui servizi siano di un quasi eguale valore a qualsivoglia impresa in una grande industria. Il reddito di uno qualunque di questi impiegati durante una qualsiasi settimana consiste, come abbiam visto, in parte di una rimunerazione per lo sforzo del lavoro di quella settimana, e in parte di una quasi-rendita data dalla sua capacità e abilità specializzate: e, ove la concorrenza fosse completamente efficiente, la quasi-rendita è determinata dal prezzo che i suoi attuali imprenditori, o qualsivoglia altro, sarebbero disposti a pagare per i suoi servizi, in quella data condizione del mercato, riguardo alle loro merci, durante quella settimana. I prezzi da pagarsi per un dato lavoro di una data specie, essendo così determinati dalle condizioni generali dell'industria, entrano nelle spese dirette che si debbono sottrarre dai guadagni lordi, affine di poter accertare la quasi-rendita di quella particolare azienda in quell'epoca: ma gli impiegati di essa non parteciperebbero all'aumento o alla diminuzione di quella quasi-rendita. Però, effettivamente, la concorrenza non

(1) Vedi V, x, 251.

Digitized by Google

è così perfettamente operativa: anche dove lo stesso prezzo è pagato in tutto il mercato per lo stesso lavoro fatto colle stesse macchine, la prosperità di una azienda aumenta le probabilità di miglioramento per ognuno dei suoi impiegati, quella di non mancare di impiego allorchè il commercio va male, e di avere dei buoni lavori straordinari quando va bene.

Così vi è *di fatto* una specie di partecipazione ai profitti e alle perdite tra l'impresa e i suoi salariati; e forse questa si presenta nella sua forma più elevata quando, senza essere incorporata in un contratto definito, la solidarietà degli interessi tra coloro che lavorano insieme nella stessa impresa è riconosciuta con generosità cordiale come il risultato di un vero sentimento fraterno. Ma tali casi sono rari sfortunatamente. Di regola le relazioni tra gli imprenditori e i salariati sono economicamente e moralmente innalzati a un grado più alto quando si adotta il sistema della partecipazione ai profitti, specialmente quando essa venga considerata come un passo verso il livello ancor più alto ma anche molto più difficile della vera cooperazione.

Quando gli imprenditori di qualsiasi industria agiscono di concerto e i salariati fanno altrettanto, la soluzione del problema dei salari diventa indeterminata. Possiamo considerare come se una tale industria complessivamente ottenga una quasi-rendita consistente nell'eccedenza del prezzo complessivo ricavato dalle merci prodotte sul prezzo pagato ad altre industrie per i materiali grezzi ecc. comprati (1); e solo per mezzo di contratti questa eccedenza viene ripartita in porzioni esatte tra gli imprenditori e i salariati. Nessuna riduzione di salari può alla lunga favorire gli interessi degli imprenditori, la quale non sia necessaria e spinga molti abili operai verso altri mercati od altre industrie, in cui sono costretti a perdere la quasi-rendita della loro speciale abilità: inoltre i salari devono essere abbastanza alti negli anni normali da attirare i giovani verso quella industria. Questi sono i limiti più bassi dei salari: quelli più alti sono stabiliti da corrispondenti necessità nell'offerta di capitale e di facoltà organizzatrici. Ma il punto preciso da scegliere tra questi limiti in qualsiasi momento è fissato da ripetute contrattazioni; temperate, tuttavia, probabilmente, da considerazioni etiche e di prudenza, specialmente se per quell'industria esiste un buon tribunale arbitrale.

Il problema in pratica è anche più complesso. Perchè è probabile che ogni gruppo di salariati avrà la propria associazione, e combatterà per la propria causa. Gli imprenditori agiscono da cuscinetti: ma uno sciopero promosso da un gruppo per ottenere salari elevati può effettivamente colpire con altrettanta violenza i salari di qualche altro gruppo quanto i profitti degli imprenditori.

---

(1) Quando consideriamo l'intera industria come una « nazione » questa eccedenza diventa il dividendo nazionale; e questa analogia è utile quando si applica la teoria pura del commercio internazionale alle relazioni fra le varie industrie nello stesso paese.

Digitized by Google

Dobbiamo per il momento astenerci dal considerare le cause e gli effetti dei sindacati industriali e delle alleanze e controalleanze tra imprenditori e salariati, negozianti e industriali. Esse presentano una successione di incidenti pittoreschi e di romantiche trasformazioni, che fermano l'attenzione pubblica e paiono preludiare a un cambiamento nelle nostre istituzioni sociali, ora in un senso e ora nell'altro. La loro importanza è certamente grande e cresce rapidamente; ma è forse un poco esagerata: molte di esse, infatti, non sono altro che dei movimenti di succhio e risucchio quali hanno sempre ondeggiato alla superficie del progresso. E quantunque siano ai nostri tempi assai più vasti e imponenti che per lo passato, pure ora, come sempre, il corpo principale del movimento dipende dalla corrente profonda, silenziosa e forte delle tendenze della distribuzione e dello scambio normali; tendenze « che non si vedono », ma che regolano il corso di quegli episodi « che si vedono ». Perchè, anche trattandosi di conciliazione e di arbitrato, la difficoltà fondamentale è di scoprire quale sia quel livello normale da cui le decisioni della corte non possono troppo allontanarsi, sotto pena di distruggere la loro propria autorità (1).

CAPITOLO IX.

La rendita della terra.

SOMMARIO. — 346-347. La rendita della terra forma una delle specie comprese in un vasto genere. Per il momento supponiamo che la terra sia coltivata dal proprietario. Riassunto delle discussioni precedenti. — 348. Un aumento nel valore reale del prodotto eleva generalmente il valore del reddito misurato in prodotto e anche maggiormente il suo valore reale. Distinzione tra il valore in lavoro e il potere generale di acquisto del prodotto. — 349. Effetti dei miglioramenti sulla rendita. — 350. La dottrina fondamentale della rendita è applicabile a quasi tutti i sistemi di conduzione della terra. Ma nel sistema moderno inglese la linea fondamentale di divisione tra la porzione spettante al proprietario e quella spettante al fittaiuolo è anche la più importante per la scienza. — 351. La terra in relazione alle altre forme di ricchezza. — 352. Il valore capitale della terra. — 353. Nota sulla dottrina di Ricardo circa l'incidenza delle imposte e l'influenza dei miglioramenti nell'agricoltura.

346. — La rendita della terra forma una delle specie comprese in un vasto genere. Per il momento supponiamo che la terra sia coltivata dal proprietario. Riassunto delle discussioni precedenti. — Abbiamo visto che la rendita della terra non è un fatto unico, ma semplicemente la specie principale di un vasto genere di fenomeni economici; e che la teoria della rendita della terra non è una dottrina economica isolata, ma semplicemente una delle principali applicazioni di un particolare corollario, derivante dalla teoria generale della domanda e dell'offerta; e che vi è una gradazione continua dalla vera rendita, data da quei doni naturali che

---

(1) Vedi il volume di L. L. PRICE, *Industrial Peace* e la prefazione a quel volume scritta dall'autore.

Digitized by Google

l'uomo si è appropriato, a traverso il reddito derivato dai miglioramenti permanenti eseguiti nel suolo, a quei redditi che dànno i fabbricati rurali o industriali, le macchine a vapore, e le merci meno durevoli (1). In questo capitolo e nel seguente faremo uno studio speciale del reddito netto della terra, che comprenderà due parti: la prima relativa alla quantità totale di reddito netto, o rendita del produttore derivata dalla terra; la seconda relativa al modo in cui questo reddito si distribuisce fra coloro che hanno un interesse nella terra. La prima parte è generale, qualunque sia la forma di coltivazione della terra. Cominceremo ora col *supporre che la coltivazione della terra sia intrapresa dagli stessi proprietari.*

Ci dobbiamo ricordare che la terra ha un reddito « inerente » di calore, di luce, aria e pioggia, che l'uomo non può modificare di molto; ha inoltre vantaggi di posizione, alcuni dei quali sono al di là dei limiti del potere umano, mentre pochi altri sono il risultato diretto di un investimento di capitale e di lavoro, fatto nella terra, dai singoli possessori di essa. Queste ne sono le principali qualità, la cui offerta è indipendente dagli sforzi umani, la cui quantità non aumenterebbe, perciò, anche accordando una ricompensa eccezionale a codesti sforzi, una imposta su tali qualità ricadrebbe sempre esclusivamente sui possessori della terra (2).

Dall'altro lato, quelle qualità chimiche o meccaniche della terra, dalle quali dipende in gran parte la sua fertilità, possono essere modificate, e, in qualche caso, completamente cambiate dall'azione dell'uomo. Ma una imposta sul reddito derivante da questi miglioramenti, i quali, benchè possano essere compiuti da tutti in generale, pure si fanno e si estinguono lentamente, non modificherebbe, in modo apprezzabile, l'offerta di essi durante un periodo corto, nè, perciò, l'offerta del prodotto che ne deriva. In conseguenza, una tale imposta ricadrebbe principalmente sul proprietario; considerando l'affittuario come un proprietario soggetto a ipoteca pel tempo dell'affitto. Invece, in un lungo periodo, una tale imposta diminuirebbe l'offerta dei prodotti, ne aumenterebbe il prezzo normale e ricadrebbe sul consumatore (3).

347. — Continuazione. — Ritorniamo ora allo studio della tendenza ai redditi decrescenti nell'agricoltura, iniziato nel Libro IV, supponendo ancora che il proprietario della terra ne intraprenda la coltivazione; così i nostri ragionamenti avranno un carattere generale e indipendente dalle forme speciali di conduzione della terra.

Vedemmo come il reddito dato da dosi successive di capitale e lavoro, pur crescendo per le prime poche dosi, comincierà a diminuire, quando

(1) Vedi Libro V, specialmente cap. VIII-X.

(2) Questo è un caso speciale dei principî generali discussi nel Libro V, VIII, 234. Ma vedi il Libro V, X e specialmente il paragrafo 250, ove trovansi le eccezioni alla regola della rendita di posizione.

(3) Questo ragionamento è egualmente applicabile alla terra urbana, poichè le case appartengono a quella categoria di miglioramenti che si fanno o si estinguono lentamente.

Digitized by Google

la terra è già bene coltivata. Il coltivatore continua a applicarvi nuovo capitale e lavoro, finchè arriva a un punto in cui il reddito è appena sufficiente a ripagargli lo sborso fatto e ricompensarlo della fatica sostenuta. Questa sarà la dose al margine della coltivazione, sia che venga applicata alla terra povera o alla ricca: una quantità eguale al reddito dato da essa sarà necessaria e sufficiente per ripagar il coltivatore di ciascuna delle dosi precedenti da lui erogate. Quella parte del prodotto lordo che eccede questa quantità è la sua rendita di produttore (1).

Egli cerca di prevedere, per quanto è possibile, il futuro: ma è raramente possibile di spingere le previsioni molto innanzi. E, in qualunque dato tempo, egli riterrà come concessa la ricchezza del suolo prodotta da miglioramenti permanenti; e il reddito (o quasi rendita) che ne deriva, insieme con quello nascente dalle qualità originarie del suolo, costituisce la sua rendita di produttore, o, in questo caso, la rendita propriamente detta. Di qui ne viene che solo il reddito prodotto da nuovi investimenti apparisce come guadagni e profitti: questi nuovi investimenti sono da lui spinti fino al margine di profitto; e la sua rendita di produttore o rendita senz'altro è la parte per la quale il reddito lordo, dato da una terra migliorata, eccede quella quantità che è necessaria per ricompensarlo delle nuove dosi di capitale e lavoro, annualmente da lui applicate.

Un tale sovrappiù dipende, in primo luogo, dalla ricchezza della terra, e in secondo luogo, dai valori relativi di quelle cose che deve vendere e di quelle che deve comprare. Abbiamo visto che la ricchezza o fertilità della terra non può essere misurata in modo assoluto, perchè varia colla natura delle coltivazioni che vi si fanno, e coi metodi e colla intensità della coltura. Due appezzamenti di terreno coltivati dalla stessa persona, colla stessa spesa di capitale e lavoro, potranno dare eguali raccolti di orzo, ma raccolti disuguali di frumento; e se dànno eguali raccolti di orzo quando sono poco coltivati o in modo primitivo, daranno probabilmente raccolti disuguali, quando sono coltivati intensivamente o con metodi moderni. Inoltre, i prezzi d'acquisto delle cose necessarie alla azienda, e quelli di vendita dei prodotti di essa, dipendono dall'ambiente industriale, i cui cambiamenti recano variazioni nei valori relativi dei vari raccolti e perciò in quelli della terra posta in differenti situazioni.

Finalmente, noi supponiamo che il coltivatore abbia una capacità normale, relativamente al còmpito intrapreso e alle circostanze di tempo e di luogo: se è di capacità minore, il suo prodotto lordo effettivo sarà minore di quello che normalmente dovrebbe dare la terra, cioè a dire essa gli renderà meno della vera rendita di produttore che può dare. Se, al contrario, la sua capacità è maggiore di quella normale, otterrà oltre alla

---

(1) Come dice il sig. HOLLANDER (*Quarterly Journal of Economics*, gennaio 1895) « la spesa marginale si riscontra tanto nella coltivazione estensiva quanto in quella « intensiva, e il prodotto marginale deriva in parte da una terra che non dà rendita « e in parte da usi della terra che non dànno rendita ».

Digitized by Google

rendita di produttore, corrisposta dalla terra, una rendita di produttore dovuta alla sua eccezionale capacità.

348. — Un aumento nel valore reale del prodotto eleva generalmente il valore del reddito misurato in prodotto e anche maggiormente il suo valore reale. Distinzione tra il valore in lavoro e il potere generale d'acquisto del prodotto. — Abbiamo già tracciato dettagliatamente il modo in cui un aumento nel valore dei prodotti agricoli accresce la rendita del produttore, misurata in termini del prodotto, su le terre, ma specialmente su quelle in cui la legge dei redditi decrescenti agisce debolmente (1). Abbiamo visto che, generalmente parlando, esso aumenta il valore delle terre povere relativamente a quello delle terre ricche, ossia, in altre parole, se una persona prevede un aumento nel valore dei prodotti, potrà ottenere un reddito futuro maggiore, investendo una data somma in terre povere, ai prezzi attuali, che investendola in terre ricche (2).

Inoltre, il valore reale della rendita del produttore, cioè a dire, il suo valore espresso in termini di potere generale di acquisto, crescerà in confronto del suo valore espresso in termini del prodotto, nella stessa proporzione in cui è cresciuto il valore del prodotto, espresso nella stessa guisa; cioè a dire, un aumento nel valore del prodotto dà origine a un doppio aumento nel valore della rendita del produttore.

L'espressione « valore reale » del prodotto è, in verità, ambigua. Storicamente, è stata usata spessissimo a significare il valore reale dal punto di vista del consumatore. Questo uso è piuttosto pericoloso, perchè vi sono degli scopi pei quali è d'uopo considerare il valore reale dal punto di vista del produttore. Con questa avvertenza, possiamo usare l'espressione « valore in lavoro » per esprimere la quantità di lavoro di una data specie che il prodotto comprerà; e la frase « valore reale » per significare la quantità di cose necessarie e voluttuarie che una data quantità di prodotto può comprare. Un aumento nel valore in lavoro del prodotto grezzo può importare una pressione crescente, da parte della popolazione, sui mezzi di sussistenza; un aumento della rendita del produttore dato dalla terra, che sia dovuto a tale causa, si accompagna alla degenerazione del popolo

---

(1) IV, III, 116. Così noi vediamo che se il valore del prodotto aumenta da HO' a OH (fig. 12, 13 e 14) in modo che basterebbe, dopo l'aumento, una quantità di prodotto OH' per rimunerare una certa dose di capitale e lavoro, mentre, prima dell'aumento, era necessaria una quantità OH, allora la rendita del produttore verrà accresciuta di una quantità piccola nel caso di terre appartenenti alla classe rappresentata nella fig. 12, rispetto alle quali la legge dei redditi decrescenti agisce prontamente; di una quantità maggiore nel caso della classe seconda di terre (fig. 13), e di una quantità massima per le terre della classe terza (fig. 14).

(2) Ivi, § 117. Paragonando due appezzamenti di terra (fig. 16 e 17) nei quali la legge dei redditi decrescenti agisca allo stesso modo, ma di cui l'uno sia ricco e l'altro povero, vedemmo che l'aumento della rendita del produttore da AHC ad $AH'C'$, prodotto da un aumento nel prezzo del prodotto nella ragione di OH a OH' era in proporzione molto maggiore nel secondo caso.

Digitized by Google

e ne è, in qualche modo, la misura. Ma se, dall'altra parte, l'aumento nel valore reale del prodotto grezzo è l'effetto di un miglioramento avvenuto nelle arti della produzione, ad eccezione dell'agricoltura, allora probabilmente a quell'aumento si accompagnerà un aumento nel potere di acquisto dei salari.

349. — Effetti dei miglioramenti sulla rendita. — Da tutto ciò è evidente che la rendita del produttore, data dalla terra, non attesta la grandezza della munificenza della natura, come pensavano i Fisiocrati, e, in una forma modificata, Adamo Smith: ma, piuttosto, le limitazioni di tale munificenza. Devesi, però, ricordare, che le disuguaglianze di posizione rispetto ai migliori mercati sono cause di disuguaglianze nella rendita del produttore, altrettanto potenti quanto le disuguaglianze nella produttività assoluta (1).

Questa verità e le principali conseguenze che ne derivano, molte delle quali ci sembrano adesso così ovvie, furono messe in luce per la prima volta da Ricardo. Egli dimostrò ampiamente che nessuna rendita può essere ottenuta dal possesso di quei doni naturali, l'offerta dei quali è dovunque praticamente illimitata: e, in special modo, che la terra non darebbe alcuna rendita, ove ne esistesse un'offerta illimitata, tutta, in egual modo, fertile ed accessibile. E, seguitando il ragionamento, dimostrò che un miglioramento nelle arti della coltivazione, applicabile in egual modo a tutte le terre (ciò che equivale a un aumento generale nella fertilità naturale della terra) diminuerebbe quasi certamente la rendita complessiva in grano, e la rendita reale complessiva sorgente dalla terra che fornisce dei suoi prodotti grezzi una data popolazione. Egli mostrò inoltre che, se i miglioramenti toccavano principalmente quelle terre, che già

(1) L'Inghilterra è così piccola e così densamente popolata, che anche il latte e i legumi, i quali devono esser portati rapidamente sul mercato, ed anche il fieno, nonostante il suo volume, possono essere mandati da un punto all'altro del paese con una spesa moderata; e per i prodotti principali, come il grano e il bestiame vivo, il coltivatore può ottenere quasi lo stesso prezzo netto in qualsiasi parte dell'Inghilterra egli si trovi. Per questa ragione gli economisti inglesi hanno assegnato alla fertilità il primo posto fra le cause che determinano il valore della terra agricola, attribuendo alla posizione un'importanza secondaria. Spesso hanno considerato la rendita del produttore, data dalla terra, come quella porzione del suo prodotto, che eccede il prodotto dato, a parità di capitale e lavoro (applicati con pari abilità), da una terra così sterile da trovarsi sul margine della coltivazione. Ma non si sono dati la briga di specificare che i due terreni devono trovarsi alla stessa distanza di un dato mercato di consumo o che bisogna tener conto della differenza nelle spese di trasporto dei prodotti al mercato. Ma, naturalmente, gli economisti dei paesi nuovi, in cui la terra più ricca può giacere incolta perchè non ha un facile accesso al mercato, usano un altro metodo: ad essi la situazione pare per lo meno coordinata colla fertilità, come una causa che determina il valore della terra. Essi considerano la terra che sta sul margine della coltivazione come una terra lontana dai mercati; e la rendita del produttore come quel valore del prodotto dato da una terra ben situata, che eccede quello dato da una terra peggio situata, con un eguale investimento di capitale, lavoro (e capacità), tenendo conto, se è necessario, delle differenze nella fertilità.

Digitized by Google

erano le più ricche, ciò avrebbe potuto fare aumentare la rendita complessiva; ma che, se erano fatti principalmente sulle classi più povere di terre, essi avrebbero diminuito di molto la rendita stessa.

Non contrasta a tale proposizione l'ammettere che un miglioramento nelle arti della coltivazione delle terre nell'Inghilterra farebbe attualmente aumentare la rendita complessiva di esse, a meno che contemporaneamente non venisse un eguale miglioramento nelle arti della produzione di quei paesi, dai quali essa importa i prodotti grezzi; oppure, ciò che val lo stesso per questo scopo, un miglioramento nei mezzi di comunicazione con essi. E, come lo stesso Ricardo ha detto, i miglioramenti che si applicano egualmente a tutte le terre che forniscono lo stesso mercato « poichè sono di grande stimolo alla popolazione e, nello stesso « tempo, ci permettono di coltivare terre più povere con minor lavoro « sono, in ultima analisi, di immenso vantaggio ai proprietari » (1).

È degno di qualche interesse il tentativo di distinguere quella parte del valore della terra che è il risultato del lavoro umano da quella che è dovuta alla liberalità originaria della natura. Una parte di tale valore devesi alle strade maestre e agli altri miglioramenti generali fatti per soddisfare ai bisogni generali del paese e che non gravano specialmente sulla sua agricoltura. Contando questi miglioramenti, List, Carey, Bastiat e altri hanno affermato che la spesa fatta per trasformare la terra dallo stato in cui l'uomo la trovò alla sua condizione attuale, eccederebbe il suo valore complessivo attuale: e quindi conchiudono che il valore della terra è interamente dovuto al lavoro dell'uomo. Si potrebbero contestare i fatti addotti da essi; ma, in verità, questi fatti, per sè stessi, non bastano a giusificare le loro conclusioni. Per menar buono il loro ragionamento, occorrerebbe provare che il valore attuale della terra non eccede la spesa, in quanto fu tutta veramente destinata a scopo agricolo, sostenuta per trasformare la terra, dallo stato in cui fu trovata dall'uomo, alle condizioni attuali di fertilità e, in generale, di utilità; ma ciò non è. Molti dei cambiamenti recati alla terra furon fatti per uniformarsi a metodi agricoli da lungo tempo andati in disuso, e molti di essi hanno piuttosto tolto che aggiunto al valore della terra. Inoltre, le spese per tali cambiamenti si hanno aggiungendo alle spese nette l'interesse sullo sborso graduale, e deducendo il valore totale del prodotto straordinario attribuibile soltanto al miglioramento fatto. Il valore della terra in un distretto ben popolato è generalmente assai maggiore di tali spese, e alcune volte molte e molte volte maggiore.

350. — La dottrina fondamentale della rendita è applicabile a quasi tutti i sistemi di conduzione della terra. Ma nel sistema moderno inglese la linea fondamentale di divisione tra la porzione spettante al proprietario e quella spettante al fittaiuolo è anche quella che è più importante per la scienza. — Il ragionamento di questo capitolo è, fin qui, applicabile a tutti i sistemi

(1) Vedi la nota al suo terzo capitolo.

Digitized by Google

di coltivazione della terra, che riconoscono la proprietà privata di essa in qualsiasi forma, poichè ha per obietto quella rendita del produttore che va a beneficio del proprietario, se coltiva egli stesso la terra; o, se non la coltiva egli stesso, va a beneficio di lui e dei suoi fittaiuoli, considerati come una società addetta all'impresa della coltivazione. E, perciò, esso rimane vero, qualunque sia la divisione che la consuetudine o la legge o il contratto abbiano stabilito fra costoro riguardo alle varie proporzioni con cui concorrono alle spese della coltivazione da una parte, e, dall'altra, a quelle con cui dividono i frutti di essa. Il ragionamento è anche quasi completamente indipendente dal grado di sviluppo economico raggiunto, dal fatto di mandare poco o nessun prodotto al mercato, dall'esistenza di imposte in natura, e così via (1).

Ai nostri giorni, in quelle parti dell'Inghilterra dove più della consuetudine e del sentimento valgono la libera concorrenza e lo spirito di iniziativa nei contratti per l'uso della terra, si pretende di solito che il proprietario debba fornire, e, in alcuni casi, mantenere quei miglioramenti che si fanno e si consumano lentamente. Quando abbia fatto ciò, egli esige dal suo fittaiuolo l'intera rendita di produttore che la terra, così preparata, si stima possa dare in un anno di raccolti e di prezzi normali, dopo avere dedotto quel tanto che basti a ricostituire il capitale del fittaiuolo coi profitti normali, rimanendo a rischio di costui le perdite nelle annate cattive e i guadagni in quelle buone. In una tale stima si presuppone implicitamente che il fittaiuolo sia persona di capacità e iniziativa normali per la sua classe; e, perciò, nel caso che si trovi al disopra della media, ne risentirà i vantaggi, e. ove sia al disotto, ne risentirà il danno e forse sarà costretto in fine a lasciare la tenuta. In altri termini, quella parte del reddito che è dato dalla terra ed è destinato al proprietario, è regolata principalmente per tutti i periodi di lunghezza moderata, dal mercato dei prodotti, senza quasi tener conto della spesa necessaria per provvedere i vari agenti impiegati a ottenerla: ed ha perciò la natura di una rendita. E quella parte che rimane al fittaiuolo deve considerarsi, anche per i periodi corti, come profitti che entrano direttamente a far parte del prezzo normale del prodotto; perchè non si coltiverebbe quella terra ove non si supponesse che essa potesse dare quei profitti.

---

(1) La memorabile esposizione fatta dal PETTY della legge della rendita (*Taxes and Contributions*, IV, 13) è così formulata da potersi applicare a tutte le forme di coltivazione e a tutti i gradi di civiltà: « Supponiamo, egli dice, che un uomo possa « colle proprie mani coltivare un certo appezzamento di terra a grano, possa, cioè, « vangare, arare, erpicare, sarchiare, raccogliere, portare a casa, trebbiare e ventolare le biade, tanto quanto lo richiegga la coltura della sua terra; e abbia in pari « tempo la semenza con cui seminarla Io dico che, quando quest'uomo ha sottratto « dal prodotto del raccolto la semenza, e quello che egli ha mangiato e dato ad altri « in cambio di panni e altri oggetti di necessità, il rimanente grano è la vera e « naturale Rendita della Terra per quell'anno; e la media di sette anni, o piuttosto « di tanti anni quanti compongono il ciclo entro cui compiono il loro giro le annate « scarse e quelle di abbondanza, dà la rendita ordinaria della terra coltivata a grano ».

Digitized by Google

Perciò, quanto più completamente si sviluppano le caratteristiche prettamente inglesi della coltivazione della terra, tanto più è vero che la linea di divisione fra la parte spettante al proprietario e quella spettante al fittaiuolo coincide con la più profonda e più importante linea di divisione della teoria economica (1). Questo, forse più di qualunque altro fatto, fu la causa della preponderanza della teoria economica inglese al principio di questo secolo; e fu di tal vantaggio agli economisti inglesi nel precedere gli altri sulla nuova strada, che anche nei tempi nostri, in cui gli altri paesi hanno consacrato agli studi economici altrettanta attività intellettuale quanto l'Inghilterra, quasi tutte le nuove idee costruttive si scoprono esser lo sviluppo di altre idee latenti nelle vecchie opere inglesi.

Il fatto in sè stesso sembra accidentale; ma forse non lo fu. Perchè questa particolare linea di divisione implica minori frizioni, minor spreco di tempo e di fatica in controlli di varie specie di qualunque altro sistema. Si può dubitare se il cosidetto sistema inglese debba durare, poichè ha grandi svantaggi e potrà non essere il migliore in un grado futuro di civiltà. Ma, paragonandolo cogli altri sistemi, vediamo che offrì grandi vantaggi a un paese che tracciò al mondo intero la via dello sviluppo della libera iniziativa, e che, perciò, fu costretto ad adottare di buon'ora tutti quei cambiamenti che dànno libertà e vigore, elasticità e forza.

351. — La terra in relazione alle altre forme di ricchezza. — Ci sembra opportuno di indicare nuovamente le relazioni fra la terra, sia agricola che urbana, e le altre forme di ricchezza, considerate dal punto di vista del privato che investe i suoi capitali.

Anche dal punto di vista del valore normale, la distinzione, benchè reale, è meno importante di quanto venga spesso supposto; anche in un paese vecchio, la distinzione fra la terra e le altre forme di ricchezza ha una piccolissima influenza sugli affari spiccioli della vita ordinaria. Supponiamo che un coltivatore, possessore di un piccolo capitale, stia in forse se comprare dell'altra terra, o migliorare quella che già possiede facendovi nuove costruzioni e nuovi impianti: nell'uno e nell'altro caso egli spera di ottenere con la stessa spesa lo stesso aumento nel prodotto netto (tenendo conto del deprezzamento degli impianti a seconda della loro peribilità): e per lui, come individuo, la quistione se coltivare estensivamente un grande appezzamento di terreno, o coltivarne uno piccolo intensivamente deve risolversi secondo calcoli commerciali della stessa natura di quelli che regolano gli altri suoi impieghi di capitale ed energia.

Dall'altra parte, anche in un paese nuovo, un uomo di Stato dalle lunghe vedute sentirà maggiore la sua responsabilità verso le future generazioni, legiferando nella materia della terra che quando detta leggi concernenti

(1) In linguaggio tecnico sarebbe la distinzione tra le quasi-rendite che non entrano direttamente a far parte dei prezzi normali di offerta dei prodotti per periodi di lunghezza moderata, e i profitti che entrano a far parte di tali prezzi. Vedi Libro V, specialmente cap. IX.

Digitized by Google

altre forme di ricchezza. Perciò, tanto dal punto di vista economico quanto da quello etico, la terra deve, ovunque e sempre, essere classificata come una cosa a sè. Nei paesi vecchi, poi, questa distinzione ha un'importanza vitale per lo studio complessivo delle cause che regolano il valore normale; perchè il reddito netto derivato dalle qualità inerenti alla terra è una vera rendita, che non entra a far parte, anche in un lungo periodo, delle spese normali di produzione, necessarie per ricompensare il lavoro e le energie inventive dei lavoratori e degli imprenditori. Perciò essa differisce dal reddito derivato dalle costruzioni, macchine, ecc., le quali (allo stato presente del carattere umano e delle istituzioni sociali) sono, in un lungo periodo, necessarie per sostenere la piena forza della produzione, dell'invenzione e dell'accumulazione. Se lo Stato si impadronisse a un tratto dei redditi derivanti da quelle forme di ricchezza, di cui aveva prima riconosciuto la proprietà privata, verrebbe distrutta la sicurezza e scosse le fondamenta della società. Ma se, fin da principio, lo Stato avesse conservato nelle sue mani le vere rendite, il vigore dell'industria e dell'accumulazione non ne sarebbe stato necessariamente danneggiato; il che non si può dire dei redditi derivati da forme di ricchezza create dall'uomo (quasi-rendite), ma è vero della rendita data dai suoli urbani, la quale, come abbiamo visto, è retta dallo stesso principio che regge la rendita agricola (1).

352. — Il valore capitale della terra. — Concludendo, possiamo osservare che il valore capitalizzato della terra è il valore attuario scontato di tutti i redditi netti che essa può dare, tenendo conto, da un lato, di tutte le spese accidentali, compresa quella di raccogliere le rendite, e, dall'altro, della sua ricchezza mineraria, delle sue attitudini allo sviluppo di qualsiasi genere di affari, e dei vantaggi materiali, sociali ed estetici che essa offre a chi vuole risiedervi. L'equivalente in danaro di questi diretti piaceri, che la proprietà della terra offre, non figura nel reddito in danaro che essa dà, ma è compreso nel suo valore capitale in danaro.

Il valore della terra è comunemente espresso in un certo numero di volte il fitto corrente in danaro, o, in altri termini, nel prezzo di acquisto ottenuto capitalizzando « un certo numero di anni » di quel valore di locazione; e, a parità di condizioni, sarà tanto maggiore quanto più importanti sono questi piaceri diretti, e quanto maggiore è la probabilità che essi e il reddito in danaro, dato dalla terra, aumentino. Il prezzo di compra, ottenuto capitalizzando un certo numero di anni, aumenterà anche quando si prevede una futura diminuzione nel saggio normale dell'interesse, o nel potere d'acquisto della moneta (2).

---

(1) Vedi V, VIII-X e anche VI, II, 294, 295.

(2) Il valore scontato di un aumento molto lontano nel valore della terra è molto minore di quello che comunemente si supponga. Per esempio, supponendo l'interesse solamente del cinque per cento (e, naturalmente, nel medio evo prevaleva un tasso

Digitized by Google

Nota sulla dottrina di Ricardo circa la incidenza delle imposte e l'influenza dei miglioramenti nell'agricoltura.

353. — Più volte già abbiamo parlato dell'eccellenza del pensiero di Ricardo e dell'imperfezione della forma colla quale egli si è espresso; e speciale menzione fu fatta delle cause che lo condussero a formulare la legge dei redditi decrescenti senza le dovute spiegazioni. Simile osservazione devesi fare per il modo in cui tratta dell'influenza dei miglioramenti e dell'incidenza delle imposte sull'agricoltura. Ricardo ha specialmente messo poca cura nel criticare Adamo Smith: e, come Malthus giustamente ha detto (Sommario della Sezione X della sua *Economia politica*): « Ricardo, che generalmente guarda ai risultati permanenti e finali, nel « parlare della rendita della terra ha costantemente seguìto un sistema « opposto. Solo l'aver di mira risultati provvisori, poteva indurlo a com- « battere l'affermazione di Adamo Smith che la coltivazione del riso o « delle patate potesse dare una rendita maggiore che quella del grano ». E Malthus forse non aveva torto, quando aggiungeva: « In pratica vi « è ragione per credere che, dovendo il cambiamento dal grano al riso « essere graduale, non avverrebbe neppure una diminuzione temporanea « della rendita ».

Nondimeno ai tempi di Ricardo era di grande importanza il dimostrare, e anche adesso ha molto interesse scientifico il sapere che in un paese il quale non può importare molto grano, è assai facile di fissare le imposte sulla coltivazione e di impedire i miglioramenti in modo tale da arricchire provvisoriamente i proprietari e impoverire il rimanente della popolazione. Senza dubbio, quando la popolazione a furia di patimenti diventa scarsa, i proprietari sono colpiti nella borsa: ma ciò non diminuisce di molto la forza dell'affermazione ricardiana che l'aumento enorme nei prezzi e nelle rendite agricole, avvenute durante la sua vita, fosse indizio di un danno recato alla nazione senza paragone maggiore dei vantaggi ricevuti dai proprietari. Ma ora vogliamo passare in rivista alcune di quelle teorie che Ricardo desumeva da premesse nettamente poste, sì da ottenerne risultati chiari e netti che colpissero il lettore, e che costui potesse combinare da sè in modo da renderle applicabili ai fatti attuali della vita.

Supponiamo, dapprima, che il « grano » coltivato in un paese sia assolutamente necessario; cioè a dire, che la domanda di esso non abbia

---

molto più alto), una lira sterlina investita all'interesse composto avrebbe dato circa Lst. 130 in 100 anni, Lst. 17.000 in 200 anni, e Lst. 40.000.000.000 in 500 anni; e, perciò, se lo Stato avesse speso Lst. 1 per assicurarsi la reversione di un aumento nel valore della terra, che si facesse allora sentire per la prima volta, avrebbe fatto un cattivo investimento di capitale, se il valore di quell'aumento non eccedesse adesso Lst. 130, qualora il pagamento fosse stato fatto 100 anni fa; Lst. 17.000 se 200 anni fa, e Lst. 40.000.000.000 se 500 anni fa.

Digitized by Google

alcuna elasticità, e che qualunque cambiamento nel suo costo marginale di produzione avrebbe influenza soltanto sul prezzo pagato dal popolo, ma non sulla quantità consumata: e supponiamo, inoltre, che non si importi grano. Allora l'effetto di un'imposta di un decimo sul grano sarebbe quello di aumentarne il suo vero valore, fino al punto in cui i nove decimi soltanto della quantità primitiva basterebbero per ricompensare la dose marginale, e, perciò, ogni dose. La rendita lorda data dal grano su ogni porzione di terreno rimarrebbe quella di prima: ma essendone tolto un decimo dall'imposta, il rimanente formerebbe i nove decimi dell'antica rendita in grano. Ma, poichè ogni parte di essa è cresciuta in valore reale nella proporzione di dieci a nove, così la vera rendita rimane invariata.

Ma questa supposizione che la domanda del prodotto sia assolutamente rigida è piuttosto temeraria. Possiamo anzi dire che l'aumento nel prezzo produrrà certamente una diminuzione nella domanda di alcuni generi di prodotti, se non dei cereali principali; e che, perciò, il valore del grano, cioè a dire, del prodotto in generale, non aumenterà mai in proporzione esatta dell'imposta, e che minor quantità di capitale e di lavoro si applicherà alla coltivazione di tutte le terre. Avverrà così una diminuzione nella rendita in grano in tutte le terre, ma non in tutte nella stessa proporzione; e poichè un decimo di tale rendita è preso dall'imposta, mentre il valore di ciascuna parte cresce in una proporzione minore di dieci a nove, ne risulterà una doppia diminuzione della rendita reale (i diagrammi posti nel libro IV, che abbiamo poco fa menzionati, indicano il modo di tradurre questi ragionamenti in linguaggio geometrico).

La diminuzione immediata sarebbe grandissima nelle condizioni moderne, in cui la libera importazione di grano impedisce al suo valore reale di crescere molto a causa di un'imposta; e lo stesso risultato si avrebbe gradatamente, anche in difetto di importazione, se l'aumento del valore reale del grano assottigliasse la popolazione: o, ciò che è altrettanto probabile, se avesse per effetto di abbassare il livello normale del vivere e l'efficienza della popolazione operaia. Questi due effetti agirebbero quasi nello stesso senso sulla rendita del produttore: entrambi renderebbero cara per l'intraprenditore la mano d'opera, e il secondo di essi abbasserebbe anche i salari reali a tempo del lavoratore.

I ragionamenti di Ricardo su tutte queste quistioni sono piuttosto difficili a seguire, perchè spesso egli non avverte quando nel ragionare di un aumento della popolazione passa dai risultati « immediati » e riferentisi a « un periodo corto » ai risultati « definitivi », riferentisi a un « periodo lungo », in cui il valore in lavoro dei prodotti grezzi avrebbe il tempo materiale di esercitare un'influenza sul numero della popolazione, e, perciò, sulla domanda di prodotti grezzi. Quando si aggiungono queste clausole di interpretazione, quasi tutti i suoi ragionamenti saranno trovati esatti.

Possiamo ora passare alla trattazione ch'egli fa dei miglioramenti nelle arti dell'agricoltura, i quali egli divide in due classi. Un vero interesse

Digitized by Google

scientifico riannodasi alla trattazione della prima classe, quella, cioè, composta di quei miglioramenti, mediante i quali « posso ottenere lo stesso « prodotto con capitale minore, e senza variare la differenza fra i poteri « produttivi delle successive porzioni di capitale » (1), trascurando, naturalmente, di proposito il fatto che qualsiasi dato miglioramento può esser di utilità maggiore a un dato terreno che a un altro (V. sopra, Libro IV, cap. III, § 117). Supponendo, come prima, che la domanda di grano non abbia alcuna elasticità, egli provò che il capitale sarebbe stato ritirato dalle terre più povere (e dalla coltivazione più intensiva delle terre più ricche) e perciò la rendita misurata in grano, la rendita in grano — come si potrebbe dire — ottenuta da investimenti di capitale fatti nelle circostanze più favorevoli, sarebbe una rendita anche relativamente a quelle terre che non sono così povere come quelle che prima erano situate al margine della coltivazione; e rimanendo, per ipotesi, invariata la produttività differenziale di due investimenti qualsiasi di capitale, la rendita in grano deve necessariamente diminuire, e, naturalmente, il valore reale e il valore in lavoro della rendita dovranno anche diminuire, più che in proporzione.

Ciò è reso anche più chiaro dalla unita figura: nella quale la curva *A C* rappresenta il reddito che la terra di un paese intero, considerata come una unica proprietà, corrisponde alle dosi di capitale e di lavoro investite in essa, ordinando queste dosi non in ordine della loro successiva applicazione, ma in ordine di produttività. In posizione di equilibrio si investono le dosi *O D*, mentre il prezzo del grano è tale che un reddito *D C* è appena sufficiente per rimunerare una dose: l'intera quantità di grano prodotto è rappresentata dall'area *A O D C*, di cui *A H C* rappresenta la rendita complessiva in grano.

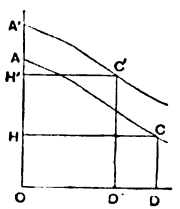

Fig. 40.

[Soffermiamoci per notare che l'unico cambiamento nell'interpretazione di questo diagramma, che derivi dall'averlo riferito a un paese intero invece che a una sola fattoria, sta nel fatto che non possiamo adesso, come prima, supporre che tutte le varie dosi di capitale siano applicate alla stessa distanza dal mercato, e che perciò i valori di porzioni uguali (della stessa specie) del prodotto siano uguali. Possiamo tuttavia vincere questa difficoltà calcolando le spese di trasporto del prodotto a un mercato comune come parte delle spese di produzione, e supponendo che una certa parte di ogni dose di capitale e di lavoro sia impiegata nelle spese di trasporto].

Ora, un miglioramento della prima classe stabilita da Ricardo aumenterà il reddito corrispondente ad ogni dose applicata nelle circostanze più favorevoli da *O A* a *O A'*, e aumenterà i redditi corrispondenti a ogni altra dose,

(1) Cap. II delle *Opere Complete*, pag. 42. Confronta CANNAN, *Production and Distribution*, 1776-1848, pagine 325-6. La distinzione fatta da Ricardo fra le due classi di miglioramenti non è molto felice, ma non ha d'uopo di essere considerata qui.

Digitized by Google

non in *proporzione* uguale, ma in *quantità* eguali. Il risultato sarà che la nuova curva del prodotto *A' C'* sarà una ripetizione della vecchia curva del prodotto *A C*, ma più alta di una distanza eguale ad *A A'*. Se, perciò, vi fosse una domanda illimitata di grano, in modo che l'antico numero di dosi *O D* potesse essere impiegato con profitto, la rendita complessiva in grano rimarrebbe la stessa, come prima del cambiamento. Ma, in realtà, un tale aumento immediato della produzione non potrebbe dare un beneficio; e, perciò, un miglioramento di questa specie deve necessariamente diminuire la rendita complessiva in grano. E poichè Ricardo presuppone che il prodotto complessivo non è affatto aumentato, soltanto le dosi *O D'* saranno impiegate, *O D'* essendo determinato dalla condizione che *A' O D' C'* sia eguale a *A O D C*; e la rendita complessiva in grano diminuirà fino a *A' H C'*. Questo risultato è indipendente dalla forma di *A C*: e, ciò che vale lo stesso, dalle speciali cifre scelte da Ricardo, come illustrazione numerica, per dimostrare la sua tesi.

E qui ci si presenta il destro di notare che gli esempi numerici possono essere usati sicuramente solo come illustrazioni e non mai come prove: perchè generalmente riesce assai più difficile il sapere se il risultato sia stato implicitamente supposto nei numeri adoperati per il caso speciale che non sia il determinare indipendentemente se il risultato sia vero o no. Lo stesso Ricardo non aveva una coltura matematica; ma i suoi istinti erano di una sicurezza unica; e pochi, anche dei più colti matematici, potrebbero procedere con passo tanto sicuro quanto il suo, anche nei più pericolosi ragionamenti: perfino la mente acuta e logica del Mill fu impari al còmpito.

Mill osservò in modo caratteristico essere molto più probabile che un miglioramento aumenti i redditi corrispondenti ad un capitale investito in classi differenti di terre in *proporzioni* eguali anzichè in *quantità* eguali (V. il suo secondo Caso, *Principii di Economia Politica*, Lib. IV, cap. III, § 4). Non si accorse che, così facendo, tagliava via la base della tesi ricardiana, così nettamente definita, cioè che un tal mutamento non altera i vantaggi differenziali di differenti investimenti di capitale. E quantunque sia arrivato allo stesso risultato di Ricardo, ciò avvenne perchè il suo risultato era implicitamente contenuto nei numeri da lui scelti come illustrazione.

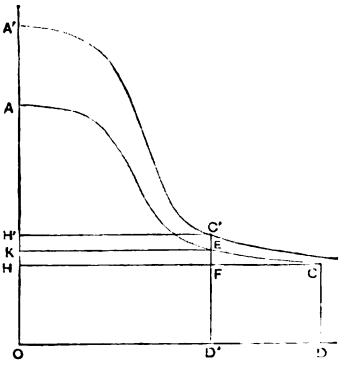

Fig. 41.

L'unita figura tende a dimostrare che vi è una classe di problemi economici che nessuno, il quale abbia un ingegno minore di quello di Ricardo, può sicuramente affrontare, senza l'aiuto o della matematica o dei diagrammi, i quali presentino come un tutto continuo le varie forze economiche, sia che si riferiscano alla legge dei Redditi Decrescenti, o a quella

Digitized by Google

della Domanda e dell'Offerta. La curva AC si interpreta nello stesso modo come nell'ultima figura; ma il miglioramento ha per effetto di aumentare il reddito, corrispondente a ciascuna dose di capitale e di lavoro, di un terzo, cioè a dire, in una proporzione, ma non di una quantità, eguale; e la nuova curva del prodotto $A'C'$ sta molto più al disopra di AC nella sua estremità sinistra che non in quella destra. La coltivazione è ristretta alle dosi OD', dove l'area $A'OD'C'$, che rappresenta il nuovo prodotto complessivo, è, come prima, eguale a $AODC$; e $A'H'C'$ è, come prima, la nuova rendita complessiva in grano. Ora si può facilmente provare che $A'H'C'$ è uguale a $^4/_3$ di AKE, e l'esser esso maggiore o minore di AHC dipende dalla forma speciale data a AC. Se AC è una linea retta o quasi retta (i numeri dati da Mill e Ricardo rappresentavano punti sopra una linea retta del Prodotto), $A'H'C'$ sarà minore di AHC; ma colla forma data nella nostra figura ad AC, $A'H'C'$ è maggiore di AHC. E perciò avviene che il ragionamento di Mill dipende, nella sua conclusione, dalla forma speciale data alla curva del prodotto lordo, mentre quello di Ricardo non ne dipende.

(Mill suppone che la parte coltivata di un paese consista di tre qualità di terre, le quali diano, con una spesa eguale, 60, 80 e 100 bushels; allora egli dimostra che un miglioramento, che aumentasse di un terzo il reddito per ciascuna dose di capitale, diminuirebbe le rendite in grano nella ragione di 60 a $26\ ^2/_3$. Ma se avesse supposto essere la distribuzione della fertilità in un paese tale, che la terra consistesse di tre qualità producenti, con spesa eguale, 60, 65 e 115 bushels, come appunto è rozzamente rappresentato nella nostra figura, avrebbe in quel caso trovato che il miglioramento aumenterebbe le rendite in grano nella proporzione di 60 a $66\ ^2/_3$).

Finalmente, v'è da notare che il paradosso di Ricardo circa i possibili effetti dei miglioramenti sulla rendita della terra, si applica tanto alla terra urbana quanto a quella agricola. Per esempio, si può supporre che il sistema americano di costruire magazzini alti sedici piani con le armature in acciaio, forniti di ascensori, diventi molto efficace, economico e conveniente a causa dei miglioramenti nelle arti della costruzione, dell' illuminazione, della ventilazione e della fabbricazione degli ascensori. In tal caso la parte commerciale di ciascuna città occuperebbe un'area minore di quella attuale; una buona parte della terra ritornerebbe ad usi meno rimunerativi: e il risultato definitivo sarebbe, forse, quello di diminuire la rendita complessiva data dal suolo di una città.

Digitized by Google

CAPITOLO X.

Sistema di conduzione dei fondi rustici.

Sommario. — 354. Le forme primitive di conduzione dei fondi rustici sono generalmente fondate sulla associazione, le cui condizioni sono determinate più dalla consuetudine che da un contratto cosciente; il cosidetto proprietario è generalmente il socio accomandante (*sleeping partner*). — 355-356. Ma la consuetudine è molto più plastica di quello che non sembri a prima vista, come è dimostrato anche dalla storia inglese dei nostri tempi. Bisogna essere guardinghi nell'applicare l'analisi ricardiana ai problemi moderni del suolo inglese; come pure ai sistemi primitivi. Le condizioni della associazione in tali sistemi erano vaghe, elastiche e capaci, in molti modi, di incoscienti modificazioni. — 357-358. Vantaggi e svantaggi della mezzadria e delle forme in cui il contadino è proprietario. — 359-360. Il sistema inglese permette al proprietario di fornire quella parte del capitale di cui può rispondere facilmente ed in modo efficace; e dà notevole libertà alle forze della selezione, ma meno che negli altri rami dell'industria. — 361-362. Grandi e piccole proprietà. La cooperazione agricola. — 363. Difficoltà di giudicare quali prezzi e quali raccolti debbansi ritenere come normali. Libertà accordata al fittaiuolo di fare dei miglioramenti e di raccoglierne i frutti. — 364. Conflitti tra gli interessi privati e quelli pubblici circa le costruzioni di edifici, gli spazi aperti, e altre materie.

354. — Le forme primitive della conduzione dei fondi rustici sono generalmente fondate sull'associazione, le cui condizioni sono determinate più dalla consuetudine che da un contratto cosciente; il cosidetto proprietario è generalmente il socio accomandante. — Nei tempi antichi e, in alcuni paesi arretrati, anche ai giorni nostri, tutti i diritti alla proprietà dipendono maggiormente da convenzioni generali, anzichè da leggi e documenti precisi. Queste convenzioni (in quanto possono esprimersi con termini definiti nel moderno linguaggio degli affari) possono formularsi così: la proprietà della terra trovasi attribuita non ad un solo individuo, ma ad una società, di cui un membro o un gruppo di membri è il socio non attivo (*sleeping*), mentre l'altro membro o gruppo di membri (potrebbe essere una famiglia intera) è il socio attivo che lavora (1).

Il socio non attivo è alle volte il reggitore dello Stato, alle volte un individuo che eredita ciò che una volta costituiva il còmpito di raccogliere i pagamenti dovuti al reggitore dai coltivatori di una certa parte del suolo, e che, nel corso del silenzioso tempo, è diventato un diritto di proprietà più o meno definito, più o meno assoluto. Se, come è generalmente il caso, egli conserva il dovere di fare certi pagamenti al reggitore dello Stato, allora la società può considerarsi come formata di tre membri, di cui due sono i soci non attivi (2).

---

(1) Il socio non attivo potrebbe essere una comunità di villaggio; ma le ultime ricerche, specialmente quelle del Seebohm, fanno credere che le comunità non erano spesso proprietari « liberi » e definitivi della terra. Volendo leggere un buon sommario della controversia circa la parte spettante alle comunità di villaggio nella storia dell'Inghilterra, vedi il primo capitolo di Ashley, « *Economic History* ». Si è già fatta menzione dei modi in cui le forme primitive della proprietà divisa della terra impedivano ogni progresso. Vedi I, II, 7.

(2) La società può ancora allargarsi coll'introduzione di un intermediario che raccoglie i pagamenti da un certo numero di coltivatori, e, dopo averne dedotta una certa porzione, li versa al capo della società. Non è un « *middleman* » (fittaiuolo

Digitized by Google

Il socio non attivo, o l'uno di essi, è generalmente chiamato il proprietario, o detentore, o domino, o possessore della terra. Ma tale espressione è inesatta, quando la legge o la consuetudine, che ha quasi forza di legge, gli impediscono di scacciare il coltivatore dal fondo coll'aumentargli arbitrariamente i pagamenti da lui dovuti, o con qualsiasi altro mezzo. In tal caso la proprietà della terra risiede non in lui soltanto, ma nella società complessivamente, di cui egli è soltanto il socio non attivo: allora il pagamento fatto dal socio lavoratore non costituisce affatto una rendita, ma è quella somma fissa, o quella parte del prodotto lordo, secondo il caso, che costui deve pagare, in virtù della costituzione della società; e, in quanto la legge o la consuetudine regolatrice di questi pagamenti è fissa e inalterabile, la teoria della rendita non ha che una scarsa applicazione diretta.

355. — Ma la consuetudine è molto più plastica di quello che non sembri a prima vista, come è dimostrato anche dalla storia inglese dei nostri tempi. Bisogna essere guardinghi nell'applicare l'analisi ricardiana ai problemi moderni del suolo inglese, come pure ai sistemi primitivi. Le condizioni dell'associazione in tali sistemi erano vaghe, elastiche e capaci, in molti modi, di incoscienti modificazioni. — Ma, in realtà, i pagamenti e i debiti, apparentemente stereotipati dalla consuetudine, contengono quasi sempre degli elementi che sfuggono a ogni precisa definizione; e, d'altra parte, le notizie che di essi tramanda la tradizione non dànno che vaghe e incerte impressioni, o tutt'al più sono espresse in parole che non possono vantare veruna esattezza scientifica (1).

Possiamo osservare l'influenza di questa indeterminatezza negli accordi fra proprietario e fittaiuolo anche nella moderna Inghilterra: perchè ad interpretarli intervenne sempre l'aiuto delle consuetudini, le quali costantemente e impercettibilmente si formarono e scomparvero, per soddisfare le mutevoli esigenze delle successive generazioni. Noi mutiamo le nostre consuetudini molto più rapidamente dei nostri antenati, siamo più consci

---

che subaffitta) nel senso in cui la parola è usata ordinariamente nell' Inghilterra: cioè, non è un subappaltatore, che può essere licenziato alla fine del periodo definito per il quale ha contrattato di raccogliere i pagamenti. È un membro della società, con diritti sulla terra altrettanto reali quanto quelli del capo di essa, sebbene possano essere di valore minore. Può presentarsi un caso anche più complesso: vi possono essere parecchi detentori intermedi fra i coltivatori attuali e la persona che ricevette il possesso direttamente dallo Stato. I coltivatori attuali variano anche molto nel carattere dei loro interessi, poichè alcuni hanno il diritto di godere il possesso della terra pagando rendite fisse e di essere esentati da qualsiasi aumento; altri di tenere in affitto, pagando delle rendite passibili di aumento solo in certe determinate condizioni, e altri infine sono dei semplici fittaiuoli, che rinnovano di anno in anno l'affitto.

(1) Il prof. MAITLAND, in un articolo sui *Court Rolls* nel *Dizionario di Economia Politica*, osserva che « non sapremo mai quanto fosse precaria la situazione giuri« dica del fittaiuolo medioevale, finchè questi documenti non saranno stati esa« minati ».

Digitized by Google

dei nostri mutamenti, più disposti a trasformare le nostre consuetudini in disposizioni legislative, e a renderle uniformi (1).

Ai nostri giorni, nonostante la legislazione dettagliata e gli accordi accuratamente presi, rimane un largo margine di incertezza circa la quantità di capitale che il proprietario debba investire di tanto in tanto per mantenere ed estendere gli edifizi agricoli e gli altri miglioramenti. Ed è così in tali materie, appunto, come nelle dirette relazioni pecuniarie del proprietario col fittaiuolo, che si mostra la generosità e liberalità del proprietario: e le alterazioni nella rendita reale netta, richiesta al fittaiuolo, avvengono altrettanto frequentemente per una tacita ridistribuzione delle porzioni della spesa sopportate dal proprietario o dal fittaiuolo per la lavorazione del fondo, quanto per un cambiamento nella rendita monetaria: e ciò è di speciale importanza per la tesi generale di questo capitolo. Così, per esempio, vi sono società e molti grandi proprietari privati che lasciano trascorrere anni ed anni senza tentare di esigere dai loro coloni delle rendite in danaro corrispondenti ai cambiamenti occorsi nel vero valore di affitto della terra; e vi sono molti poderi, la cui rendita, sebbene non dati in enfiteusi, rimase nominalmente invariata durante il periodo di esagerato aumento dei prezzi agricoli, che ebbe il suo culmine nel 1874, e durante il periodo successivo di depressione. Ma nel primo periodo il contadino, sapendo di pagare una rendita inferiore a quella normale, non poteva insistere troppo per ottenere che il proprietario facesse spese per lo scolo delle acque, o per nuove costruzioni o anche per riparazioni, e doveva cercare di contentarlo per ciò che riguarda la caccia e altre simili cose; mentre, in seguito, il proprietario, che sapeva di avere un buon colono, faceva molti lavori non stipulati nel contratto per poterlo trattenere. Perciò, mentre la rendita in danaro è rimasta stazionaria, la rendita reale è mutata.

Questo fatto è una importante illustrazione della proposizione generale che la teoria economica della rendita, o la teoria ricardiana, come viene qualche volta chiamata, non può applicarsi al sistema moderno inglese di conduzione della proprietà rustica senza molte correzioni e limitazioni tanto nella sostanza quanto nella forma: e che ulteriori correzioni e limitazioni della detta teoria possono renderla applicabile a tutte le forme di con-

(1) Così la Commissione parlamentare, presieduta dal Pusey nel 1848, osservava: « Che vari usi prevalsero a lungo nelle varie contee e nei vari distretti del paese, « i quali davano il diritto di esigere da un fittaiuolo uscente varie operazioni « culturali... Che questi usi locali sono compresi negli affitti o accordi..., a meno « che i termini dell'accordo, espressamente o implicitamente, non escludano tale « applicazione. Che in certe parti del paese è sorto un nuovo uso il quale conferisce « il diritto di essere rimborsato dal fittaiuolo uscente di certe spese..... differenti da « quelle menzionate sopra... Che questo uso sembra essere sorto da sistemi migliorati « e saggi di coltivazione agricola, pei quali sono necessari grandi capitali..... Che « queste (nuove) usanze sono entrate gradatamente nell'uso comune in certi distretti « e finiscono per essere riconosciute come la consuetudine del paese ». Molte di esse sono ora diventate leggi. — Vedi più giù § 363.

Digitized by Google

duzione della terra nel medio-evo o nell'Oriente, ovunque sia riconosciuta una qualche specie di proprietà privata. La differenza è soltanto di grado.

356. — Continuazione. — Ma la differenza di grado è molto grande: in parte, perchè in tempi primitivi e in paesi arretrati il regno della consuetudine è molto più incontrastato; in parte perchè, mancando una storia scientifica, l'uomo la cui vita è corta è altrettanto impotente a giudicare se la consuetudine stia silenziosamente mutandosi, quanto la mosca, che nasce oggi e muore l'indomani, ad osservare lo sviluppo della pianta su cui riposa. Ma la ragione principale sta in ciò che le condizioni dell'associazione erano espresse in termini che raramente potevansi definire o misurare esattamente.

Infatti la porzione del socio principale della società, o, per chiamarlo brevemente, del proprietario, comprendeva generalmente (o insieme o senza il diritto a una certa parte del prodotto), il diritto di pretendere alcune prestazioni di opera, tributi e doni: e la somma ottenuta da ciascuno di questi cespiti variava da tempo a tempo, da luogo a luogo e da un proprietario all'altro. Semprechè i pagamenti fatti dal coltivatore lasciavano a costui un certo margine oltre il necessario per la vita sua e della sua famiglia, e quegli agi e quei beni voluttuari stabiliti dalla consuetudine, il proprietario profittava della sua forza superiore per aumentare, sotto questa o quella forma, i pagamenti: per esempio, se i principali pagamenti facevansi con una certa parte del prodotto, aumentava questa parte: ma siccome raramente avrebbe potuto far ciò senza una certa veste di violenza, così preferiva aumentare il numero e il peso delle prestazioni minori, o pretendere che la terra fosse coltivata più intensivamente, e che una parte maggiore di essa fosse consacrata a quelle colture i cui prodotti vogliono molto lavoro e sono di grande valore. Così effettuavansi i cambiamenti, quasi sempre dolcemente, silenziosamente e quasi impercettibilmente, come il movimento della lancetta di un orologio: ma in un lungo periodo tali cambiamenti divenivano molto radicali (1).

---

(1) Così il valore del servizio di un certo numero di giornate di lavoro dipendeva in parte dalla sollecitudine con cui il coltivatore, chiamato dal proprietario, lasciava il suo proprio campo, e dalla energia messa nel suo lavoro. Gli stessi suoi diritti, come quelli del tagliar legna o far erba, erano elastici: e tali erano pure quelli del suo proprietario che, per esempio, obbligavano il contadino a tollerare che i suoi piccioni gli divorassero i raccolti, o lo costringevano a macinare il grano nel molino del proprietario, o a pagare i diritti di pedaggio sui ponti di costui o altri diritti nei suoi mercati. Di più, le multe o i regali, o « abwabs », come sono chiamati nell'India, che il fittaiuolo potesso essere obbligato a pagare, erano più o meno elastici non solo rispetto alla loro quantità, ma anche alle occasioni in cui erano domandati. Sotto i dominatori Mongoli dell'India, i fittaiuoli principali dovevano spesso pagare un gran numero di tali imposizioni, oltre alla porzione nominalmente fissa del prodotto: ed essi se ne scaricavano, aggravandole, sui fittaiuoli inferiori. Il Governo inglese non ha esatto tali imposte: ma, nonostante i suoi sforzi, non è stato capace di proteggere da esse i fittaiuoli inferiori. Così, per esempio, in alcune parti di Orissa,

Digitized by Google

La protezione, data dalla consuetudine al fittaiuolo, aveva qualche importanza, anche rispetto a queste prestazioni, sapendo egli così presso a poco quali domande avrebbe dovuto soddisfare ad un dato momento. Il senso morale di tutti coloro che gli erano d'attorno, grandi e piccoli, avrebbe protestato contro qualsiasi tentativo da parte del proprietario di aumentare in modo improvviso e violento i pagamenti e le prestazioni, le tasse e le multe riconosciute come abituali; e, in tal modo, la consuetudine attutiva gli effetti dei cambiamenti.

Inoltre è vero che questi vaghi e variabili elementi della rendita erano generalmente solo una piccola parte del tutto: e che in quei non rari casi, in cui la rendita in moneta rimase fissa per lunghissimi periodi, il fittaiuolo aveva una specie di compartecipazione al suolo, dovuta, in parte, alla tolleranza del suo proprietario, nel caso in cui il valore reale netto della terra fosse cresciuto, ma, in parte, anche alla forza della consuetudine e dell'opinione pubblica. Tale forza rassomiglia a quella che tiene aderenti le goccie di pioggia all'estremità inferiore della finestra: il riposo è completo finchè la finestra non sia violentemente scossa, e allora esse cadono tutte insieme: e, in simile modo, i diritti legali del proprietario, rimasti a lungo latenti, erano alle volte posti a un tratto in movimento in periodi di grandi cambiamenti economici (1).

---

sir W. H. Hunter trovò che i fittaiuoli pagavano, oltre la rendita consuetudinaria, 33 differenti tasse. Pagavano ogni volta che un loro figlio si ammogliava, pagavano per ottenere la licenza di costruir argini, per poter coltivare la canna da zucchero, per poter prender parte alle festività dello Juggernaut, ecc. (*Orissa*, I, 55-9).

(1) Nell'India ai nostri giorni vediamo in vigore, l'una accanto all'altra, varie forme di conduzione della terra, alle volte sotto lo stesso nome, alle volte sotto nomi differenti. Vi sono dei posti in cui i *rayat* (coltivatori) e i possessori superiori hanno spartito tra di loro la proprietà della terra assoggettandosi a certe definite prestazioni verso il Governo; da essa il rayat non può essere cacciato, nè può esser obbligato, con la paura o con la violenza, a pagare al detentore superiore più di quella porzione di rendita del produttore strettamente prescritta dalla consuetudine. In tal caso, il pagamento da lui fatto, come già abbiamo detto, consiste semplicemente nel consegnare all'altro socio quella porzione degli incassi dell'azienda, che gli appartiene secondo il contratto, non scritto, di società. Questo non è affatto una rendita. Questa forma di conduzione, tuttavia, esiste soltanto in quelle parti del Bengala in cui non vi siano stati recentemente grandi spostamenti di popolo, e in cui la polizia sia sufficientemente attiva e onesta per impedire che i possessori superiori tirannizzino quelli inferiori.

Nella maggior parte dell'India il coltivatore tiene il suo titolo di possesso direttamente dal Governo con un contratto, i cui termini possono essere ad intervalli riveduti. E il principio, secondo cui tali contratti sono stipulati, specialmente nella parte occidentale e orientale del Nord dell' India, dove nuove porzioni di terreno stanno adattandosi a coltura, è quello di proporzionare i pagamenti annuali dovuti per la terra alla probabile rendita in prodotti di essa, dedotto quanto occorre al coltivatore per i bisogni necessari ed i suoi piccoli agi, secondo la norma consuetudinaria del luogo, e supponendo che egli coltivi la terra con l'energia e l'abilità che sono normali per quella località. Così, per ciò che riguarda gli individui nello stesso luogo, il pagamento ha il carattere di rendita economica. Ma poichè verranno esatti pagamenti diversi in due distretti di eguale fertilità, dei quali l' uno sia coltivato da una popolazione vigorosa e l'altro da una debole, così il metodo di adat-

Digitized by Google

357. — Vantaggi e svantaggi della mezzadria e delle forme in cui il contadino è proprietario. — La quistione se i pagamenti fatti dal coltivatore per l'uso della terra debbano essere calcolati in danaro o in prodotti è di un interesse crescente tanto per l'India quanto per l'Inghilterra.

---

tamento di tali pagamenti, per ciò che riguarda differenti distretti, è piuttosto quello di una imposta che di una rendita. Perchè le imposte si suppone che siano commisurate al reddito netto effettivamente ottenuto, e le rendite al reddito che sarebbe ottenuto da un individuo di abilità normale: un commerciante fortunato pagherà sopra un reddito effettivo dieci volte maggiore una imposta dieci volte più grande di quella del suo vicino, il quale vive sopra una terra egualmente vantaggiosa e paga una rendita eguale. L'intera storia dell'India offre pochi ricordi di una tranquillità stabile, simile a quella di cui godono le campagne dell'Inghilterra dopo che la guerra, la carestia e le pestilenze cessarono di visitarle. Sembra che là si vadano succedendo grandi mutamenti, in parte, a causa del succedersi di carestie (perchè, come lo dimostra l'Atlante statistico dell'India, vi sono pochissimi distretti i quali non siano stati afflitti almeno una volta durante questo secolo da una forte carestia); in parte, a causa delle guerre devastatrici che, gli uni dopo gli altri, i conquistatori inflissero a questo popolo paziente; e, in parte, a causa della rapidità con cui la terra anche più ricca ritorna allo stato di una fitta *jungla*. La terra che ha nutrita la più numerosa popolazione è quella che, privata dei suoi abitanti umani, provvede più prontamente rifugio ombroso alle fiere selvagge, ai serpenti velenosi e alla malaria, che impediscono il ritorno degli emigrati alle loro vecchie case, e li obbligano spesso ad andare lungamente raminghi prima di potersi stabilire altrove. Quando la terra è stata spopolata, i proprietari di essa, Governo o privati, offrono condizioni molto vantaggiose per attirare i coltivatori dalle altre località; una tale concorrenza per avere dei fittaiuoli esercita una grande influenza sulle relazioni tra i coltivatori e i possessori superiori per una larga zona intorno ad essi; e perciò, oltre ai cambiamenti nel sistema di conduzione rustica consuetudinaria, i quali avvengono continuamente, sebbene siano in un dato momento impalpabili, in quasi ogni località vi furono molte epoche nelle quali la continuità anche della precedente consuetudine è stata rotta, e ha regnato suprema una feroce concorrenza.

Coteste forze perturbatrici, la guerra, la carestia e le pestilenze, erano frequenti nell'Inghilterra medioevale, ma la loro violenza era minore. Inoltre, quasi tutti i cambiamenti nell'India sono avvenuti con un moto più rapido di quello che sarebbe stato se il periodo medio di una generazione fosse altrettanto lungo quanto nel clima più freddo dell'Inghilterra. Perciò, la pace e la prosperità permettono alle popolazioni indiane di riprendere più rapidamente vigore dopo le loro calamità; e le tradizioni di ciascuna generazione sulle gesta dei padri e degli antenati rimontano a un'epoca più recente, in modo che agli usi di data relativamente recente è facilmente attribuita la sanzione dell'antichità. I cambiamenti possono succedersi anche più rapidamente, senza essere ravvisati come cambiamenti.

L'analisi moderna deve essere applicata alle condizioni contemporanee della conduzione della terra in India e in altri paesi orientali, poichè rispetto ad essi possiamo esaminare e sottoporre a confronti le testimonianze, in modo da gettare un po' di luce sui ricordi oscuri e frammentari dei sistemi di conduzione della terra nel medio evo, i quali possono bensì essere esaminati, ma non sottoposti a confronto. L'applicazione dei metodi moderni alle condizioni primitive è naturalmente molto pericolosa, poichè è assai più facile di applicarli malamente che bene; ma l'asserire, come fu fatto alle volte, che tale applicazione non si possa affatto fare utilmente è un fondarsi sopra una concezione degli scopi, dei metodi e dei risultati dell'analisi, che nulla ha di comune con quella esposta in questo e in altri trattati moderni. — Vedi *A Reply* nell'*Economic Journal*, settembre 1892.

Digitized by Google

Ma per il momento la possiamo tralasciare per considerare la distinzione più fondamentale tra il sistema di affitti « inglese » e quello di affitto della terra mediante « compartecipazione », come è chiamato nel Nuovo Mondo, ossia il sistema della mezzadria (1), come è chiamato nel Vecchio Mondo.

In una gran parte dell'Europa latina la terra è divisa in appezzamenti, coltivati dal fittaiuolo col proprio lavoro e con quello della sua famiglia, e alcune volte, ma di rado, col lavoro di pochi contadini salariati, mentre il proprietario, alla sua volta, fornisce gli edifizi, il bestiame, e, alcune volte, gli attrezzi agricoli. In America sono pochi i poderi retti da un sistema qualsiasi di fitto, ma i due terzi di questi pochi casi consistono di piccole tenute affittate a uomini bianchi delle classi più povere, o a negri liberati, e nelle quali, in un modo o nell'altro, il lavoro e il capitale si dividono il prodotto (2).

Un tale sistema permette a colui che possiede quasi niente di capitale, di ottenerne l'uso con una spesa minore di quella che altrimenti avrebbe dovuto sostenere, godendo in pari tempo di una libertà e responsabilità maggiore di quelle che avrebbe come salariato; e così questo sistema ha molti dei vantaggi dei tre sistemi moderni della cooperazione, della partecipazione ai profitti, e del pagamento a cottimo (3). Ma benchè il mezzadro abbia maggiore libertà del contadino salariato, ne ha meno del fittaiuolo inglese. Il suo proprietario deve spendere molto tempo e darsi molto da fare, sia personalmente sia per mezzo di un agente pagato,

---

(1) Il termine « mezzadria » dovrebbe applicarsi propriamente solo a quei casi in cui la porzione del prodotto spettante al proprietario è la metà; ma si applica abitualmente a tutti gli accordi simili, qualunque sia la porzione del proprietario. Deve distinguersi dal sistema di affitto con scorte vive, in cui il proprietario fornisce almeno una parte delle scorte vive, ma il fittaiuolo amministra il podere interamente a proprio rischio, pagando una somma annua fissa al proprietario per la terra e per le scorte. Nell'Inghilterra medioevale cotesto sistema sembra esser stato molto in uso, ed anche il sistema della mezzadria non pare essere stato sconosciuto (Vedi ROGERS, *Six Centuries of Work and Wages*, cap. x).

(2) Nel 1880, il 74 per cento delle proprietà rustiche negli Stati Uniti era coltivato dai proprietari stessi; il 18 per cento, ossia più dei due terzi del rimanente, era affittato mediante compartecipazione al prodotto, e solo l'8 per cento era tenuto secondo il sistema inglese. La proporzione maggiore dei poderi coltivati da persone che non ne erano i proprietari trovavasi negli Stati meridionali. In alcuni casi il proprietario della terra — il « *farmer* », com'è ivi chiamato — fornisce non solo i cavalli e i muli, ma anche il loro mangiare; e in tal caso il coltivatore — che in Francia non sarebbe chiamato un mezzadro, ma un « *maître valet* » — è quasi nella posizione di un contadino salariato, pagato con una parte di ciò che produce, come, per esempio, un pescatore salariato, la cui paga è il valore di una parte della pesca. La porzione del fittaiuolo varia da un terzo, là dove la terra è ricca e i raccolti richiedono poco lavoro, a quattro quinti, là dove il lavoro è molto, e il proprietario fornisce poco capitale. Molto proficuo sarebbe uno studio delle svariate figure che il contratto di compartecipazione assume.

(3) Le relazioni tra editore ed autore secondo il sistema dei « profitti a metà » rassomigliano per molti lati a quelli tra proprietario e mezzadro.

Digitized by Google

per tenere il fittaiuolo al suo lavoro; e deve calcolare per questo una grande somma, la quale, benchè vada chiamata altrimenti, è in realtà un guadagno di direzione. Perchè, quando il coltivatore deve dare al suo proprietario la metà dei redditi dati da ciascuna dose di capitale e di lavoro che egli applica alla terra, non sarà suo interesse di applicare qualsiasi dose il cui reddito totale sia minore del doppio di quello che basta a ricompensarlo. Perciò, se egli è libero di coltivare ciò che gli piace, coltiverà molto meno intensivamente che col sistema inglese; egli applicherà solo tanto di capitale e lavoro quanto basterà a dargli redditi maggiori del doppio di quel tanto che è sufficiente a ripagargli le spese: in modo che il proprietario otterrà anche di cotesti redditi una porzione minore di quella che avrebbe avuto col sistema di un pagamento fisso (1).

Tale è il caso in molte parti dell'Europa, in cui i termini della conduzione sono praticamente fissi pel fittaiuolo; e allora è soltanto coll'intervenire costantemente che il proprietario riesce ad ottenere la data quantità di lavoro sulla propria tenuta, e ad impedire che il fittaiuolo usi del bestiame della tenuta per lavori estranei, i cui introiti non vanno divisi con lui.

Ma anche nei distretti più stazionari la quantità e la qualità delle scorte vive, che la consuetudine vuole siano fornite dal proprietario, si vanno costantemente, quantunque impercettibilmente, modificando per uniformarsi alle mutevoli relazioni della domanda e dell'offerta: e se il fittaiuolo non ha fissità di contratto, il proprietario può di proposito e liberamente determinare la quantità di capitale e di lavoro da fornirsi dal fittaiuolo, e la quantità di capitale che egli stesso fornirà secondo le esigenze di ciascun caso speciale (2).

---

(1) Ciò può vedersi molto chiaramente coll'aiuto di diagrammi della stessa specie di quelli usati nel Libro IV, III. Una *curva della porzione spettante al fittaiuolo* si tirerebbe al di sopra di *OD*, una metà (o un terzo o due terzi) tanto alta quanto *AC*; l'area sotto la curva rappresenterebbe la porzione del fittaiuolo, quella al di sopra la porzione del proprietario. Essendo *OH*, come prima, il reddito necessario per ricompensare il fittaiuolo per una dose, egli, se lasciato completamente libero, non spingerà la coltivazione oltre il punto nel quale la curva della porzione spettante al fittaiuolo taglia *HC*: e la porzione del proprietario sarà una proporzione minore dei redditi, dati da una coltivazione poco intensiva, di quello che non lo sia col sistema inglese. Diagrammi di tale specie possono essere usati per illustrare il modo in cui l'analisi ricardiana delle cause che regolano la rendita del produttore, data dalla terra, possa applicarsi a sistemi di conduzione diversi da quello inglese. Un'altra piccola variazione la renderà applicabile alle consuetudini che si ritrovano in Persia, dove la terra è per sè stessa di poco valore; e « il raccolto si divide in cinque parti, che si di- « stribuiscono nel modo seguente, dando una parte a ciascuno: 1° la terra; 2° l'acqua « per l'irrigazione, ecc.; 3° la semenza; 4° il lavoro; 5° i buoi. Il proprietario è « generalmente padrone di due parti, e così egli ottiene i due quinti del raccolto ».

(2) Ciò si fa già nell'America, e in molte parti della Francia; e molti esperti giudici pensano che l'uso ne potrebbe essere largamente esteso, infondendo, così, nuova vita in ciò che poco tempo fa consideravasi come il sistema decadente della mezzadria. Se fosse recato pienamente a effetto, ne risulterebbe che la coltivazione

Digitized by Google

È ovvio allora che i vantaggi del sistema della mezzadria sono notevoli quando le tenute sono piccole, i fittaiuoli poveri, e quando ai proprietari non dispiace il darsi molto da fare per cose di poco conto; ma è egualmente ovvio che un tal sistema non conviene alle tenute sufficientemente grandi per dar sfogo allo spirito d'industria di un fittaiuolo capace e responsabile. Esso generalmente trovasi frammisto al sistema del contadino proprietario, del quale dobbiamo occuparci.

358. — Continuazione. — La posizione del contadino proprietario ha molti lati attraenti. Egli è libero di far quel che gli piace. non è vessato dall'intervento del proprietario, e dal timore che altri raccolga il frutto del suo lavoro e dei suoi sacrifizi. Il sentimento di esser proprietario gli dà il rispetto di sè stesso, la stabilità del carattere, e lo rende previdente e moderato nelle sue abitudini: raramente sarà ozioso, raramente considererà il suo lavoro come una cosa noiosa: è tutto per la terra che egli ama tanto.

« La magìa della proprietà cambia la sabbia in oro », disse Arturo Young. Senza dubbio lo ha fatto in molti casi in cui i proprietari furono persone di energia eccezionale. Ma costoro avrebbero forse potuto fare altrettanto bene o meglio se il loro orizzonte non fosse stato limitato entro la stretta cerchia delle speranze di un contadino proprietario. Infatti vi è il rovescio della medaglia. Ci si dice: « La terra è la migliore cassa di risparmio per il lavoratore ». Alcune volte è quasi la migliore; perchè la migliore davvero è l'energia del contadino e dei suoi figli; e i contadini proprietari sono così occupati della loro terra che spesso non si dànno pensiero di altro. Molti, anche tra i più ricchi, lesinano il cibo per sè e per le loro famiglie; si gloriano dell'aspetto dignitoso delle loro case e dei loro mobili, ma, per economia vivono nelle loro cucine, e, in realtà,

---

sarebbe spinta fino allo stesso punto, e darebbe al proprietario lo stesso reddito che col sistema inglese, data una terra egualmente fertile e ben situata e fornita dello stesso capitale, e in una località in cui l'abilità normale e lo spirito d'iniziativa di coloro che aspirano a prendere in affitto delle tenute fossero gli stessi.

Sull'elasticità della mezzadria in Francia vedi un articolo interessante di Higgs e Lambelin nell'*Economic Journal*, marzo 1894. Vedi anche un articolo sulla *Rural France* nella *Edinburgh Review* dell'ottobre 1887; e Leroy-Beaulieu, *Répartition des Richesses*, cap. IV, specialmente pag. 151.

Prendendo lo stesso punto di partenza della nota precedente, facciamo che il capitale circolante fornito dal proprietario sia rappresentato da una distanza *OK* tracciata lungo la *OD*. Allora se il proprietario può disporre liberamente e nel suo proprio interesse della quantità *OK*, o può prendor accordi col suo fittaiuolo circa la quantità di lavoro che costui dovrà applicare, si può provare geometricamente che egli farà in modo da obbligare il fittaiuolo a coltivare tanto intensivamente quanto lo farebbe col sistema di conduzione inglese, e la sua porzione sarà allora la stessa come con questo sistema. Se non può modificare la quantità *OK*, ma può far variare la quantità di lavoro fornita dal fittaiuolo, allora, in certe forme della curva del prodotto, la coltivazione sarà più intensiva che non lo sarebbe col sistema inglese, ma la porzione del proprietario sarà un po' minore. Questo risultato paradossale ha qualche interesse scientifico, ma ha piccola importanza pratica.

Digitized by Google

sono peggio alloggiati e peggio nutriti che la classe migliore dei fittaiuoli inglesi. I più poveri tra essi lavorano accanitamente per lunghe ore, senza venire a capo di molto, perchè si nutriscono peggio dei più poveri tra i lavoratori inglesi. Non capiscono che la ricchezza è utile soltanto come mezzo per ottenere un reddito reale di felicità, e sacrificano lo scopo ai mezzi (1).

Dobbiamo anche ricordare che i lavoratori inglesi rappresentano l'insuccesso piuttosto che la riuscita del sistema inglese. Sono i discendenti di coloro che per molte e successive generazioni non seppero fare loro pro delle occasioni per mezzo delle quali i loro vicini, più capaci e più intraprendenti, seppero sorgere ai posti principali nella loro patria e, ciò che è ancora più importante, seppero conquistare le terre libere di una gran parte della superficie del globo. La più importante tra le cause che contribuirono a rendere la razza inglese la principale dominatrice del Nuovo Mondo è quello spirito audace di iniziativa che spinge l'uomo, abbastanza ricco per essere un contadino proprietario, a esser scontento della vita monotona e del reddito limitato del contadino. E fra le cause che hanno alimentato un tale spirito di iniziativa, nessuna è più importante dell'assenza assoluta di tentazioni ad aspettare una minuscola eredità, ad ammogliarsi piuttosto per amor della terra che nel libero esercizio della scelta individuale — le quali tentazioni hanno spesso fiaccata l'energia della gioventù in quei posti ove predominavano le proprietà contadinesche.

È in parte a causa dell'assenza di tali tentazioni che i *farmers* americani, benchè siano persone della classe lavoratrice che coltivano la propria terra colle proprie mani, non rassomigliano ai « contadini proprietari ». Essi impiegano le loro entrate liberamente e saviamente per sviluppare le energie di sè stessi e dei proprii figliuoli; e codeste energie costituiscono la parte principale del loro capitale, perchè la loro terra è, in generale, finora, di poco valore. Le loro menti sono sempre attive, e sebbene molti tra essi abbiano poche conoscenze tecniche in agricoltura, l'acutezza e la versatilità delle loro menti li mette in grado di trovare quasi infallibilmente la miglior soluzione del problema che sta loro dinnanzi.

Tale problema consiste generalmente nel cercare di ottenere un prodotto grande in proporzione al lavoro speso per averlo, ma piccolo in proporzione alla terra abbondante di cui dispongono. Tuttavia in alcune località dell'America, dove la terra comincia ad acquistare un valore di scarsità, e

(1) Il termine « contadino proprietario » è molto vago; include molti che con matrimoni fortunati poterono raccogliere nelle loro mani i risultati di molte generazioni di duro lavoro e di risparmio paziente; e nella Francia alcuni di costoro furono in grado di accordare largamente dei prestiti al Governo, dopo la grande guerra colla Germania. Ma i risparmi dei contadini ordinari sono molto limitati: e, in tre casi su quattro, la terra è affamata per mancanza di capitale. Il contadino può possedere un po' di danaro messo da parte o impiegato, ma non vi sono ragioni per ritenere che spesso ne abbia molto. Sullo sciupìo che viene dal consumare meno del necessario per mantenere l'efficienza, vedi II, III, 63 e VI, IV, 312.

Digitized by Google

la vicinanza immediata di buoni mercati rende vantaggiosa la coltura intensiva, i metodi di coltivazione e conduzione dei fondi rustici stanno riadattandosi sul modello inglese. E in questi ultimi anni vi sono stati i segni di una tendenza da parte dei nativi americani ad abbandonare alle persone di recente origine europea i poderi dell'Ovest, come già abbandonarono quelli dell'Est, e, fin da molto tempo fa, le industrie tessili.

359. — Il sistema inglese permette al proprietario di fornire quella parte del capitale di cui può facilmente e in modo efficace rispondere: e dà notevole libertà alle forze della selezione, ma meno che negli altri rami dell'industria. — Passiamo ora al sistema inglese di conduzione. Per molti versi è difettoso e aspro, ma ha stimolato e risparmiato l'iniziativa e l'energia, le quali, aiutate dai vantaggi geografici dell'Inghilterra e dall'essere essa sfuggita alle guerre devastatrici, le hanno dato la supremazia nelle arti manifattrici e nella colonizzazione e, quantunque in minor grado, nell'agricoltura. L'Inghilterra ha ricevuto più d'un ammaestramento nell'agricoltura da altri paesi, e specialmente dai Paesi Bassi: ma, nell'insieme, ha insegnato più che imparato. E non vi è nazione, eccetto i Paesi Bassi, che possa starle a pari per la quantità di prodotto, per *acre* di terra fertile, o per gli alti redditi ricavati in proporzione al lavoro speso per ottenerli (1).

Il principale merito del sistema è quello di far sì che il proprietario abbia nelle sue mani la responsabilità di quella parte, e solo di quella parte, della proprietà che può sorvegliare con poco disturbo per sè, e poca vessazione per il suo fittaiuolo; e che, benchè richieda spirito di iniziativa e giudizio, non esige una costante sorveglianza sui dettagli minori. La sua parte consiste in terre, edifizi e miglioramenti permanenti, e nell'Inghilterra è in media cinque volte quella che il fittaiuolo deve fornire; e tutta questa sua parte, e questo gran capitale egli lo fornisce per una rendita netta che raramente rappresenta un interesse del tre per cento sul suo costo. Non vi è altra impresa in cui una persona possa prendere a prestito il capitale di cui ha bisogno a un saggio d'interesse così piccolo, o possa prendere a prestito una parte così grande del suo capitale, senza pagare affatto inte-

(1) Sembra anzi che l'Inghilterra ottenga un prodotto maggiore per acre di terra fertile che non i Paesi Bassi, ma regna qualche incertezza a questo riguardo. I Paesi Bassi hanno, più di qualunque altra nazione, precorso l'Inghilterra in molte imprese industriali, le quali, dalle loro città, aggruppate in uno spazio limitato, si diffusero per tutto il paese. Ma l'opinione comune la quale vuole che essi abbiano una popolazione altrettanto densa quanto l'Inghilterra, e ciò nonostante esportino molti prodotti agricoli, è errata. Perchè il Belgio importa una gran parte delle sue derrate alimentari; e anche l'Olanda ne importa altrettanto quanto ne esporta, sebbene la sua popolazione non agricola sia piccola. In Francia i raccolti, comprese le patate, sono soltanto circa la metà in peso di quelli dell'Inghilterra, propriamente detta; e la Francia ha solo circa la metà in peso di bestiame e pecore, in proporzione all'area sua. Ma i piccoli coltivatori francesi eccellono nell'allevamento del pollame, e nella produzione di frutta e simili altri prodotti secondari, cui il clima superbo è bene adatto.

Digitized by Google

resse. A dire il vero, il mezzadro prende a prestito una porzione anche maggiore, ma paga un interesse molto più elevato (1).

Il secondo merito del sistema inglese, che deriva in parte dal primo, è quello di dare al proprietario notevole libertà nella scelta di un fittaiuolo capace e responsabile. Per quanto riguarda l'amministrazione della terra, al contrario di ciò che accade per la sua proprietà, la circostanza della nascita conta meno nell'Inghilterra che in qualunque altro paese d'Europa. Ma abbiamo già visto che anche nella moderna Inghilterra la circostanza della nascita conta molto come mezzo per arrivare ai posti principali in tutte le specie d'impresa, alle professioni dotte e anche ai mestieri manuali qualificati (*skilled*). E anche di più conta nell'agricoltura inglese. Perchè le buone e le cattive qualità dei proprietari si uniscono per impedire che la scelta dei fittaiuoli avvenga in base a principii strettamente commerciali. Raramente vanno a cercare lontano un nuovo fittaiuolo: e, fino ai nostri giorni, raramente aiutarono un lavoratore capace, simile nel carattere al « *farmer* » americano, a mettersi per suo conto a coltivare una piccola tenuta colle proprie mani, e con quelle della sua famiglia e di pochi salariati.

360. — Continuazione. — Il numero di persone che hanno l'occasione di introdurre dei miglioramenti nelle arti agricole è assai grande; e poichè i vari rami dell'agricoltura differiscono l'un dall'altro nel loro carattere generale meno di quanto non lo facciano i vari rami della manifattura, dovevasi credere che in essa le nuove idee si sarebbero succedute e diffuse rapidamente. Ma, al contrario, il progresso è stato assai lento, perchè gli agricoltori più intraprendenti emigrano verso la città: quelli che rimangono in campagna vivono una vita più o meno isolata; e il risultato della selezione naturale e dell'educazione rende le loro menti più tarde di quelle dei cittadini, e meno pronte a suggerire o anche a seguire nuove vie. Di più, un industriale è quasi sempre al sicuro, seguendo un sistema che ha dato buoni risultati al suo vicino nella stessa industria; ma tale non è il caso per l'agricoltore; perchè ogni tenuta ha leggiere particolarità proprie, di tal fatta che l'adottare alla cieca un sistema che ha dato buoni frutti al vicino, può non riuscire; e l'insuccesso incoraggia gli altri a credere che le vie vecchie e battute siano le migliori.

Inoltre, la varietà nei dettagli agricoli rende assai difficile la contabilità agricola; vi sono tanti prodotti coordinati e secondari, tante relazioni complesse e mutevoli di dare e avere tra i vari raccolti e i metodi di coltivazione che un agricoltore ordinario, anche se fosse altrettanto amante della contabilità quanto in realtà vi è avverso, proverebbe una

(1) Per i periodi lunghi il proprietario può essere considerato come un socio attivo, anzi come il socio principale dell'intrapresa; per i periodi corti, al contrario, il suo posto è quello di un socio accomandante (*sleeping partner*). Sulla parte spettante al suo spirito d'iniziativa, vedi il libro del Duca di ARGYLE, « *Unseen Foundations of Society* » e specialmente la pag. 374.

Digitized by Google

grande difficoltà ad accertare, se non con un calcolo semi-istintivo, quale prezzo basterebbe a rimunerarlo ove volesse ottenere una certa quantità di prodotto straordinario. Ne potrà conoscere con una certa sicurezza il primo costo, ma raramente il suo vero costo totale: e tale fatto aumenta le difficoltà di leggere prontamente gli ammaestramenti dell'esperienza e di progredire col loro aiuto (1).

E vi è un'altra differenza tra il modo d'agire della concorrenza nell'agricoltura e nella manifattura. Se un industriale manca d'iniziativa, gli altri possono prendere il posto da lui lasciato vacante: ma quando un proprietario non sviluppa le ricchezze della sua terra nel miglior modo possibile, gli altri non possono supplire a tale deficienza senza mettere in moto la legge dei redditi decrescenti; in modo che la sua mancanza di sapienza e di iniziativa rende il prezzo (marginale) di offerta un poco maggiore di quello che altrimenti non sarebbe stato (2). Tuttavia la differenza tra i due casi è soltanto di grado, poichè anche lo sviluppo di qualsiasi ramo industriale può essere ritardato in modo sensibile, ove manchino l'abilità e lo spirito d'iniziativa delle principali aziende in essa occupate. I principali miglioramenti agricoli furono fatti da proprietari che abitarono la città o che almeno frequentarono moltissimo i cittadini, e da industriali nelle industrie sussidiarie all'agricoltura (3).

361. — Grandi e piccole proprietà — La cooperazione agricola. — Quantunque la natura conceda in generale un reddito men che proporzionato a una quantità maggiore di lavoro di una data efficienza, pure la parte dovuta all'uomo segue generalmente la legge dei redditi crescenti (cioè a dire, aumenta in efficienza complessiva in modo più che

(1) La difficoltà è anche maggiore nelle piccole tenute: perchè il capitalista agricoltore misura per lo meno il primo costo in termini di moneta; ma il coltivatore che lavora colle proprie mani, spesso investe nella terra tutto il lavoro di cui è capace, senza stimarne accuratamente il valore monetario in relazione al prodotto dato.

Sebbene i contadini proprietari rassomiglino ai capi di altre piccole imprese nella loro tendenza a lavorare più e per una ricompensa minore di coloro ch'essi allogano, ne differiscono in ciò, che spesso non vogliono pagare lavoro straordinario, anche quando esso renderebbe bene. Se la somma di lavoro che essi e la loro famiglia possono dare non basta per la loro terra, questa sarà, in generale, coltivata in modo deficiente: se, al contrario, è di troppo, sarà coltivata oltre il limite rimuneratore. È regola comune che coloro i quali consacrano il tempo, che loro rimane libero al di fuori dell'occupazione principale, a qualche industria, considerano spesso i guadagni fatti in essa, per quanto bassi, come un guadagno straordinario; e, perciò, alle volte si contentano di un salario perfino inferiore a quanto sarebbe stimato affatto insufficiente da coloro che traggono i loro mezzi di sussistenza esclusivamente da quell'industria. Ciò è vero specialmente quando l'industria secondaria consiste nel coltivare, in parte per il piacere che ne viene, un piccolo appezzamento di terreno con strumenti imperfetti.

(2) Vedi VI, II, 294, e i richiami ivi fatti.

(3) Il libro di PROTHERO, *English Farming*, cap. VI, dà alcuni esempi di una prolungata resistenza ai cambiamenti, e aggiunge che si dovette, ancora nel 1634, fare una legge per proibire « l'aratura eseguita legando l'aratro alla coda dell'animale ».

Digitized by Google

proporzionale al numero dei lavoratori) tanto nell'agricoltura quanto nell'industria (1); ma, ciò nonostante, le economie della produzione in grande non sono del tutto simili nei due casi.

In primo luogo, l'agricoltura deve estendersi sopra l'aperta campagna; la materia grezza può essere portata all'industriale perchè egli la lavori, ma l'agricoltore deve cercare da sè il proprio lavoro. Di più, i lavoratori agricoli devono adattare la loro opera alle stagioni, e raramente possono limitarsi esclusivamente a una sola classe di lavori, e, perciò, l'agricoltura, anche col sistema inglese, non può muoversi rapidamente nella direzione dei metodi industriali.

Pure vi sono forze considerevoli che tendono a spingerla in quella direzione: il progresso dell'invenzione aumenta costantemente il numero delle macchine utili, ma costose, molte delle quali possono dal piccolo agricoltore essere impiegate solo per breve tempo. È vero che può prenderle in affitto; ma di molte egli può avere l'uso soltanto per mezzo della cooperazione coi suoi vicini; e le incertezze del tempo oppongono nella pratica molte difficoltà a questo sistema (2).

Inoltre, il fittaiuolo deve oltrepassare i risultati dell'esperienza propria e di quella di suo padre per tenersi al corrente dei cambiamenti quotidiani. Dovrebbe poter seguire il movimento della scienza e della pratica agricola abbastanza da vicino per farne le principali applicazioni pratiche alla sua tenuta. Tutto ciò vuole una mente educata e versatile; e un fittaiuolo in possesso di tali qualità troverebbe il tempo di dirigere, nelle sue linee generali, l'amministrazione di parecchie centinaia, ed anche migliaia di acri, senza occuparsi del lavoro dettagliato dei suoi uomini, ciò che non sarebbe cosa adatta per lui. Il còmpito che gli incombe è altrettanto difficile quanto quello di un grande industriale, il quale non si sognerebbe mai di sciupare la sua energia nel lavoro di revisione minuta, il quale può essere facilmente compiuto dagl'impiegati subalterni, pagati per ciò. Il fittaiuolo, capace del lavoro più elevato di amministrazione, sciupa la sua forza nell'occuparsi di un lavoro non degno di sè, a meno di impiegare molti gruppi di operai, ciascuno sotto la direzione di un sorvegliante responsabile. Ma poche sono le tenute così grandi da aver bisogno di un siffatto lavoro, e, perciò, l'agricoltura offre pochi allettamenti agli uomini di affari veramente capaci. In generale le persone più abili e più intraprendenti evitano l'agricoltura e si dànno alle industrie, le quali offrono campo all'uomo fornito

(1) Vedi IV, III, 118-119.

(2) La trazione a cavallo, in paragone a quella a vapore o a mano, è più cara nell'Inghilterra che nella maggior parte degli altri paesi. L'Inghilterra sta innanzi a tutti per i miglioramenti nelle macchine agricole a vapore, e l'America per le macchine mosse dalla forza del cavallo o a mano. Il buon mercato della forza del cavallo favorisce le tenute di grandezza moderata di fronte a quelle piccole; ma il buon mercato del vapore favorisce le grandi tenute, fuorchè nel caso in cui le macchine agricole a vapore possano essere prese in affitto economicamente e a tempo conveniente.

Digitized by Google

di una attitudine eccezionale per compiere un lavoro di grado elevato, di farne molto, e di ottenere, quindi, elevati guadagni di direzione (1).

Se si suppone che il fittaiuolo non lavori di solito coi suoi uomini e non li incoraggi con la sua presenza, ciò che appunto avviene ai nostri giorni, allora sarebbe meglio, per l'economia della produzione, che le tenute fossero grandi quanto è possibile, dato lo stato attuale della condizione dei fondi rustici; in modo da poter dar posto all'impiego di macchine altamente specializzate e all'esercizio di una grande capacità da parte del fittaiuolo. Ma se la tenuta non è molto grande e se, come spesso si dà il caso, il fittaiuolo non possiede una capacità e un'attività intellettuale maggiore di quella che comunemente trovasi tra la classe migliore dei sorveglianti negli opifici, allora sarebbe meglio tanto per gli altri, quanto, in un lungo periodo, per lui stesso, che egli tornasse al vecchio sistema di lavorare tra i suoi uomini. Forse anche la moglie di lui potrebbe tornare ad alcuni di quei lavori meno faticosi nella casa colonica o intorno ad essa, che la tradizione le assegna; i quali, richiedendo prudenza e giudizio, non sono incompatibili coll'educazione e con la coltura, anzi, uniti a questa, migliorerebbero, anzichè danneggiare, il suo tenore di vita, e darebbero un qualche fondamento alle sue pretese d'ottenere una buona posizione sociale. Vi è qualche ragione per ritenere che l'azione implacabile del principio della selezione naturale vada spostando quegli agricoltori, i quali non hanno la capacità di compiere un lavoro intellettuale difficile e che pure, sfuggono il lavoro manuale. I loro posti sono occupati da persone di un'abilità naturale più che normale, i quali, coll'aiuto dell'educazione moderna, vanno sorgendo dalle file dei lavoratori, e, pure essendo capaci di compiere il lavoro ordinario di una tenuta modello, infondono in essa nuova vita e nuovo spirito coll'invitare i loro uomini a *venir* a lavorare, anzichè comandar loro di *andare* a lavorare. Senza tener conto delle tenute vastissime, ci pare che il futuro immediato dell'agricoltura inglese

---

(1) L'esperimento di coltivazione delle tenute in grande è difficile e costoso, perchè richiede degli edifizi agricoli e dei mezzi di comunicazione specialmente adatti a ciò, e perchè, alle volte, deve vincere molte difficoltà che l'uso e un sentimento, non del tutto malsano, gli oppongono. Anche il rischio sarebbe grande, perchè, in casi simili, i primi spesso falliscono, sebbene, poi, quelli che seguono la via da essi tracciata possono trovarla ottima e facilissima.

Le nostre conoscenze su molti punti controversi aumenterebbero di molto e darebbero una molto più pregevole guida per il futuro se alcuni privati, o alcune società per azioni o società cooperative facessero qualche accurato esperimento di ciò che fu chiamato « le tenute industriali ». Secondo questo sistema vi sarebbe una serie centrale di edifizi (ve ne potrebbe essere più di una), dai quali si estenderebbero in tutte le direzioni strade e anche piccole linee tramviarie. In questi edifizi sarebbero applicati i principî delle aziende industriali, le macchine sarebbero specializzate e utilizzate e applicate economicamente, sarebbe evitato lo spreco del materiale, si utilizzerebbero i prodotti secondari, ma, soprattutto, si impiegherebbero le migliori capacità e le migliori forze di direzione, ciascuna esclusivamente per il lavoro che più le si confà.

Digitized by Google

riposi piuttosto sulle tenute piccole amministrate secondo questi principî. Le piccolissime tenute hanno grandi vantaggi dovunque debbasi dare tanta cura alle singole piante, da render inutile il lavoro della macchina; e v'è ragione per sperare che tali tenute continuino a mantenere il loro posto nella coltivazione dei legumi, dei fiori e delle frutta.

362. — Continuazione. — Possiamo ora considerare in quale misura i proprietari, nel loro proprio interesse, adatteranno la grandezza delle tenute ai bisogni del popolo. Le piccole tenute richiedono spesso delle strade, delle siepi, degli edifizi più costosi, e importano al proprietario, in proporzione alla loro estensione, disturbi e spese impreviste maggiori di quelle date dalle grandi tenute; e mentre il proprietario di vaste terre, delle quali alcune sono assai fertili, può far fruttare i terreni poveri, le piccole tenute non prosperano generalmente se non quando la terra è buona (1); perciò il loro reddito lordo per ettaro deve essere sempre a un tasso maggiore di quello delle grandi proprietà. Ma si obietta che, specialmente quando la terra è molto carica di coloni, i proprietari non sono disposti a sostenere la spesa di suddividere le tenute, a meno che non siano certi di ricavarne delle rendite le quali, oltre agli altri profitti sulla loro spesa, valgano a costituire anche un buon fondo di assicurazione contro il pericolo di dover nuovamente rifondere tutte le tenute insieme; e che, perciò, gli affitti delle piccole tenute, specialmente di quelle che non superano i pochi acri, è stravagantemente alta in molte parti del paese. Alcune volte i pregiudizi del proprietario, e il suo desiderio di avere un'autorità incontestata, lo spingono a rifiutare di vendere o affittare la terra a quelle persone, i cui principî religiosi, sociali o politici non vanno d'accordo coi suoi; ma è certo che i mali di questa specie furono sempre ristretti a poche località, e vanno rapidamente diminuendo.

Tuttavia essi richiamano molto l'attenzione, e a buon diritto; perchè in ogni distretto vi è un bisogno pubblico tanto di piccole quanto di grandi tenute: di appezzamenti e di grandi giardini; e, in generale, di tenute tanto piccole da poter esser coltivate anche da persone che hanno qualche altra occupazione (2).

---

(1) L'interpretazione di questo termine varia colle condizioni locali e coi bisogni individuali. Sulle terre adibite a pascolo permanente vicino a una città o a un distretto industriale i vantaggi delle piccole tenute raggiungono forse il loro massimo, e gli svantaggi il minimo. Nelle piccole tenute arative la terra dovrebbe essere leggiera, ma forte, e quanto più è ricca, tanto meglio è; come è specialmente il caso delle tenute tanto piccole da doversi far uso della vanga. Se il terreno è ondulato e rotto, il piccolo coltivatore perde poco se non può disporre di macchine.

(2) Tali tenute offrono grandi vantaggi: aumentano il numero di coloro che lavorano all'aria aperta col cervello e colle mani; aprono al lavoratore agricolo una via per innalzarsi, allontanano così il pericolo che egli debba lasciar l'agricoltura per trovar altri scopi alla sua ambizione, e frenano in tal modo il gran male della continua immigrazione nella città dei giovani contadini più capaci; rompono la monotonia della esistenza; procurano uno svago salutare alla vita entro casa; facilitano lo sviluppo

Digitized by Google

E infine, benchè il sistema della proprietà affidata al contadino non convenga, per sè stesso, alle condizioni economiche dell'Inghilterra, al suo suolo, al clima, e al genio del suo popolo, pure vi sono in questo paese alcuni contadini proprietari, perfettamente felici della loro condizione; e vi sono altri che comprerebbero dei piccoli lotti di terreno e vivrebbero felici se potessero avere ciò di cui hanno bisogno là dove ne hanno bisogno. Codeste persone non temono un lavoro duro e una vita modesta, pur di non aver un padrone; amano la quiete e odiano la vita agitata, e hanno una gran tendenza all'amore della terra. Ad esse dovrebbe esser data una ragionevole possibilità di investire i loro risparmi in piccoli appezzamenti di terreno, sui quali fare colle proprie mani le coltivazioni opportune; o, almeno, dovrebbero esser diminuiti gli attuali oneri legali che gravano il trasferimento dei piccoli lotti di terra (1).

Sembra che la cooperazione possa fiorire nell'agricoltura e unire alle economie della produzione su larga scala molte delle gioie e dei guadagni sociali offerti dalle piccole proprietà. Ma essa vuole delle abitudini di mutua fiducia; mentre, sfortunatamente, i contadini migliori, più coraggiosi e, perciò, più degni di fiducia, hanno sempre emigrato alle città; e gli agricoltori sono di razza sospettosa. I movimenti cooperativi nell'agricoltura devono, perciò, essere assai cauti, finchè non sia stata spianata ad essi la via dal sistema meno ambizioso ma più sicuro della partecipazione ai profitti.

Come la cooperazione può riunire la maggiore parte dei vantaggi di tutti i sistemi di conduzione agricola, così il sistema agricolo vigente nell'Irlanda ne ha spesso riunito gli svantaggi: ma i suoi peggiori mali e le loro cause vanno rapidamente sparendo, in modo che gli elementi economici del problema vanno ora in seconda linea, dopo quelli politici. Dobbiamo, perciò, trascurare questa quistione (2).

---

dei vari caratteri, e alle menti piene di fantasia e di immaginazione offrono lo scopo del disporre la propria maniera di vivere: contrappongono ai piaceri più grossolani e bassi altre attrattive; aiutano a tenere unite quelle famiglie che, senza esse, si scioglierebbero: in condizioni favorevoli migliorano notevolmente la condizione materiale del lavoratore; e diminuiscono i crucci e le perdite materiali di coloro ai quali, per inevitabili interruzioni, viene a mancare il lavoro ordinario.

(1) Nel 1885 il numero delle tenute nell'Inghilterra di un'estensione variante tra uno e cinque acri costituiva il quarto del numero totale delle tenute; e da quell'anno in poi tale numero ha rapidamente aumentato.

(2) Non si dovrebbe, come comunemente è stato fatto, addossare alla teoria ricardiana della rendita la responsabilità degli errori che i legislatori inglesi fecero durante la prima metà di questo secolo, quando tentarono di introdurre violentemente il sistema inglese di conduzione agricola nell'India e nell'Irlanda. La teoria si occupa delle cause che determinano la quantità della rendita del produttore resa, in un dato tempo, dalla terra: e il considerare un tal reddito come la porzione spettante al proprietario, in un trattato scritto ad uso degli Inglesi nell'Inghilterra non ha prodotto alcun danno. Fu un errore giuridico e non economico quello che spinse i nostri legislatori a porgere al ricevitore delle tasse (*tax-collector*) nel Bengala e al proprietario irlandese facilitazioni perchè potessero raccogliere nelle proprie mani l'intera

Digitized by Google

363. — Difficoltà di giudicare quali prezzi e quali raccolti debbansi ritenere come normali. Libertà accordata al fittaiuolo di fare dei miglioramenti e di raccoglierne i frutti. — Gli insuccessi del sistema inglese di conduzione agricola, che si verificano nell'Irlanda, hanno messo in chiara luce le difficoltà che sono ad esso inerenti, ma che non ebbero il campo di farsi sentire nell'Inghilterra, dove il sistema è conforme ai metodi di affari e al carattere del popolo. Le principali difficoltà sorgono dal fatto che mentre il sistema si fonda, nella sua sostanza, sulla concorrenza, le condizioni dell'agricoltura, anche nell'Inghilterra, presentano una forte resistenza all'azione completa della libera concorrenza. Anzitutto vi sono delle dfficoltà speciali nell'accertare i fatti su cui si basa cotesta azione; e noi già notammo la difficoltà di tenere esattamente i conti riguardanti le aziende agricole; a ciò si aggiunga che i calcoli fatti da un agricoltore sull'affitto che è conveniente pagare, sono anche complicati dalla difficoltà di giudicare cosa sia un raccolto normale o un livello normale dei prezzi. Infatti le buone e le cattive stagioni si alternano tanto frequentemente a guisa di cicli, che occorrono molti anni prima di poter ottenere una media degna di fiducia (1): e in tanti anni è facile che l'ambiente industriale cambi molto. Possono, infatti, cambiare la domanda locale, le facilitazioni offerte all'agricoltore per vendere i suoi prodotti in un mercato lontano, e quelle offerte ai suoi rivali per vendere i loro prodotti nel suo mercato locale.

Tali difficoltà si presentano anche al proprietario nel determinare quale rendita debba accettare; e, oltre a ciò, se ne presenta un'altra, prodotta dalle variazioni nel livello di capacità degli agricoltori delle varie parti del paese. La rendita del produttore, o prezzo d'affitto inglese, di una tenuta è quell'eccedenza, data dal prodotto sovra le spese di coltivazione, inclusi i profitti normali dell'agricoltore, supposto che la sua capacità e spirito d'iniziativa siano normali per le tenute di quella classe in *quel tal luogo*. La difficoltà, menzionata poc'anzi, sta appunto nel decidere se queste ultime parole debbansi prendere in un senso largo o stretto.

È chiaro che se un coltivatore sta al disotto del livello medio di capacità del suo distretto, se è buono soltanto a far dei cattivi affari, se il suo prodotto lordo è piccolo, e quello netto è, in proporzione, ancor più piccolo; è chiaro, diciamo, che in tal caso il proprietario agisce nell'interesse di tutti quando affida la tenuta a un fittaiuolo più competente, che pagherà salari migliori, otterrà un prodotto netto molto più elevato, e pagherà una rendita un po' più elevata. D'altra parte, quando

---

proprietà della società coltivatrice, la quale nell'Irlanda consisteva del proprietario e del fittaiuolo, e nel Bengala del Governo e dei fittaiuoli di vari gradi; perchè il ricevitore, nella maggioranza dei casi, non era un vero socio dell'azienda coltivatrice, ma soltanto uno degli ausiliari di essa. Ma nozioni più savie e più giuste vanno ora prevalendo tanto nel Governo dell'India, quanto in quello dell'Irlanda.

(1) Vedi Tooke e Newmarch, *History of Prices*. Vol. VI, App. III.

Digitized by Google

il livello medio locale dell'abilità e dello spirito d'intrapresa normale è basso, non pare giusto, dal punto di vista etico, nè conforme, per un periodo lungo, agli interessi materiali del proprietario che costui cerchi di esigere una rendita maggiore di quella che può essere pagata dall'agricoltore che raggiunge il livello suddetto, anche quando potesse riuscire in tale intento, facendo venire un agricoltore da un altro distretto ove tal livello è più elevato (1).

Strettamente connessa a tale quistione è quella che riguarda la libertà da accordarsi al fittaiuolo perchè possa sviluppare a proprio rischio le ricchezze naturali della sua terra, con l'intesa che, in caso di successo, debba ricevere qualche cosa in più dei profitti semplicemente normali sulla sua impresa. Per ciò che riguarda i miglioramenti di minor conto, questa difficoltà è vinta col sistema degli affitti a lunga durata, il quale ha dato grandi benefizi alla Scozia, sebbene abbia degli svantaggi speciali (2).

La consuetudine e, in questi ultimi anni, la legislazione hanno accordato al fittaiuolo inglese la compensazione per i miglioramenti fatti da lui, che non alterino il carattere della tenuta e che diano rapidamente dei frutti. Ma egli non ha diritto alla compensazione finchè non abbia lasciato la sua tenuta, ed è, perciò, teoricamente possibile ad un proprietario, di carattere duro, di esigere dall'agricoltore, che abbia fatto dei miglioramenti e che ami la sua casa avita, una rendita maggiore del giusto. Tali casi sono tuttavia rari (3).

---

(1) Le difficoltà di questa specie sono praticamente sciolte da compromessi giustificati dall'esperienza e conformi all'interpretazione scientifica della parola « normale ». Se il fittaiuolo locale mostrasse una capacità straordinaria, si dovrebbe tacciare di avido il suo proprietario, qualora, con la minaccia di far venire uno straniero, tentasse di estorcergli una rendita più alta di quella che l'agricoltore normale locale potrebbe ottenere dalla terra. D'altra parte, posto che una tenuta fosse vacante, dovrebbesi considerare ragionevole l'azione del proprietario quando facesse venire uno straniero, il quale introducesse un buon modello di coltivazione nel distretto, e dividesse in parti quasi eguali col proprietario il reddito netto in più dovuto alla sua capacità e abilità che, sebbene a dir vero non eccezionali, fossero, però, al disopra del livello medio locale. Confronta l'azione degli Ufficiali coloniali (*Settlement Officers*) in India per ciò che riguarda una terra egualmente buona, coltivata da razze energiche o molli, nella nota a pag. 629.

(2) Il principale di tali svantaggi sta nel seguente fatto, che un gran cambiamento nell'ambiente industriale, nel senso più largo, può, se favorevole alla terra, arricchire il fittaiuolo senz'alcun suo merito; e, se sfavorevole, rovinarlo malgrado i suoi più grandi sforzi. La coltivazione dei campi di grano nel Nord-Ovest dell'America colpì alcuni agricoltori scozzesi, legati da affitti a lunga durata, quasi altrettanto duramente quanto molti contadini proprietari nell'Ovest dell'Europa. Come disse sir James Caird (*Landed Interest*, cap. xi), il metodo, proposto dal conte di Leicester, di permettere al fittaiuolo una conveniente libertà di coltivazione, fuorchè negli ultimi quattro anni del suo affitto, rimuoverebbe molti altri mali che derivano dal sistema, ma che non gli sono inerenti.

(3) La legge sulle proprietà agricole (*Agricultural Holdings Act*) del 1883 accordò la sanzione legale ad alcune consuetudini che la Commissione presieduta dal sig. Pusey aveva lodato, senza proporne il riconoscimento legale. Molti miglioramenti si fanno

Digitized by Google

364. — Conflitti tra gli interessi privati e quelli pubblici circa le costruzioni di edifizi, gli spazi aperti, e altre materie. — Finalmente devesi far cenno degli interessi privati e pubblici circa gli spazi aperti nelle città. Il Wakefield e gli economisti americani ci hanno insegnato come l'arrivo di ogni nuovo colono arricchisca i distretti nuovi scarsamente popolati. La verità reciproca è che un distretto densamente popolato è impoverito da tutti coloro che aggiungono un nuovo edificio o sopraelevano gli antichi. La mancanza di aria e di luce, di un riposo pacifico fuori casa per tutte le età, di giuochi sani per i fanciulli esaurisce le energie del miglior sangue inglese, il quale va continuamente scorrendo verso le nostre grandi città. Anche dal punto di vista industriale, commettiamo un grave errore nel permettere che si fabbrichi spensieratamente sugli spazi vuoti, poichè per amore di un po' di ricchezza materiale sprechiamo quelle energie che sono i fattori della produzione di ogni ricchezza, e sacrifichiamo quegli scopi rispetto ai quali la ricchezza materiale è soltanto un mezzo. È una questione difficile quella di decidere in quale proporzione la spesa di aprire degli spazi sopra terreni già coperti di edifizi dovrebbe essere sopportata dai proprietari vicini; ma ci sembra equo che, in futuro, ogni nuovo fabbricato eretto dovunque, fuorchè nell'aperta campagna, dovrebbe contribuire in moneta o in natura alle spese per gli spazi aperti nelle vicinanze di esso (1).

Ma, così, invadiamo il campo riservato alle relazioni generali tra gli interessi privati e quelli collettivi, che dovremo accuratamente studiare più in là. Affronteremo allora vari problemi etico-economici circa i limiti dei diritti privati perpetui sulla terra « dal centro della terra fino al cielo che si stende su di essa »; studieremo varie questioni, come, per esempio, se gli interessi del proprietario di miniere rendano costui custode abbastanza vigile dei tesori ammucchiati dalla Natura, specialmente quando si tratta di filoni poveri: se torni a vantaggio pubblico il concedere in una

---

in parte a spese del proprietario, in parte a spese del fittaiuolo, fornendo il primo i materiali, e il secondo il lavoro; in altri casi sarebbe meglio che il proprietario fosse l'imprenditore effettivo del miglioramento, assumendo l'intera spesa e i rischi, e realizzando per sè l'intiero guadagno. Allo scopo di ottenere nell'applicazione della legge una maggiore semplicità, essa stabilisce che la compensazione per i miglioramenti permanenti può essere chiesta solo quando tali miglioramenti furono fatti col consenso del proprietario. La Commissione Reale per l'agricoltura (*Final Report*, 1897, pagine 90-103 e 156) vorrebbe andare più in là della legge del 1883 nell'accordare al fittaiuolo il diritto di fare i miglioramenti e di chiedere la compensazione; ma alcuni propugnatori degli interessi degli agricoltori, come, per esempio, il signor Channing (v. pagine 233 e 301-333), domandano anche di più. L'interessante relazione del Channing parte da questa affermazione esagerata: che la concorrenza agisce in senso sfavorevole al fittaiuolo: e che, perciò, tanto le rendite quanto la compensazione per i miglioramenti dovrebbero essere fissate per mezzo di arbitrato. Vedi anche Nicholson, *Tenant's gain not Landlord's Loss*, cap. x.

(1) Bisogna tuttavia ricordarsi che un'imposta speciale sulle aree nuove destinate alla fabbricazione tenderebbe a dare un certo valore di monopolio al suolo già fabbricato, e così ad elevare la rendita edilizia.

Digitized by Google

città al bottegaio, che ha saputo coll'abilità nel maneggio dei suoi affari dare un valore speciale al suo negozio, un diritto a compensazione, quando ne sia messo fuori, simile a quello che è già stato sanzionato nel caso di miglioramenti fatti dal fittaiuolo agricolo.

CAPITOLO XI.

Sguardo generale sulla distribuzione.

Sommario. — 365-367. Sommario degli otto capitoli precedenti, nei quali viene tracciato un filo continuativo che s'interseca con quello tracciato nel Libro V, cap. XIV, e stabilisce l'unità tra le cause che regolano i valori normali dei vari agenti e mezzi di produzione tanto materiali quanto umani. — 368. I vari agenti della produzione possono concorrere fra di loro per l'impiego, ma sono anche l'unica sorgente di impiego gli uni per gli altri. Come un aumento di capitale arricchisce il campo di impiego del lavoro. — 369. Un aumento tanto nel numero quanto nell'efficienza di qualsiasi gruppo di lavoratori generalmente e di vantaggio agli altri lavoratori; ma la prima specie di aumento reca danno, e la seconda specie benefizio al gruppo stesso.

365. — Sommario degli otto capitoli precedenti, nei quali viene tracciato un filo continuativo che si interseca con quello tracciato nel Libro V, cap. XIV, e stabilisce l'unità tra le cause che regolano i valori normali dei vari agenti e mezzi di produzione, tanto materiali quanto umani. — Possiamo ora riassumere la materia dei precedenti dieci capitoli. Essa è ben lontana dal bastare a una soluzione completa del problema che ci sta dinanzi, perchè questo involve delle quistioni relative al commercio estero, alle fluttuazioni del credito e del lavoro, e all'influenza dell'azione associata e collettiva nelle molte sue forme; ma pure essa comprende l'azione larghissima delle influenze più fondamentali e permanenti che regolano la distribuzione e lo scambio. Nel sommario messo alla fine del Libro V, tracciammo un filo continuo che percorre e riunisce le applicazioni della teoria generale dell'equilibrio della domanda e dell'offerta ai vari periodi di tempo: da quei periodi così brevi che il costo di produzione non può esercitare alcuna influenza diretta sul valore, a quelli così lunghi che l'offerta dei mezzi di produzione può essere, in modo adeguato, adattata alla domanda indiretta di essi, domanda che deriva da quella diretta delle merci prodotte dagli agenti stessi. Nel presente Libro ci occupiamo di un altro filo continuativo, tagliante diagonalmente il filo che ricollega i vari periodi di tempo: questo secondo filo riunisce i vari agenti e mezzi di produzione, tanto materiali quanto umani, e stabilisce una unità fondamentale tra essi, malgrado le loro importanti differenze esterne.

Vi è una corrispondenza generale tra le cause che regolano i prezzi di offerta del capitale materiale e di quello personale: i motivi che inducono una persona ad accumulare capitale personale *nella* educazione della prole sono simili a quelli che presiedono all'accumulazione di capi-

Digitized by Google

tale materiale fatta *per* essa. Vi è una transizione non interrotta dal padre che lavora e aspetta per poter trasmettere al figlio una ditta commerciale o industriale ricca e ben salda, al padre che lavora e aspetta per mantenere il figlio mentre costui va lentamente acquistando una completa istruzione medica, e poi per dargli il mezzo di farsi una clientela lucrativa. Così pure vi è la stessa transizione non interrotta da quest'ultimo a colui che lavora e aspetta per tenere il figlio molto tempo a scuola, e per dargli il mezzo di potere, in seguito, lavorare per qualche tempo quasi senza paga durante il tirocinio in un mestiere che richiede speciale abilità, invece di esser costretto a guadagnarsi la vita di buon'ora in occupazioni non specializzate (*unskilled*), come, p. e., quella di fattorino, le quali, appunto perchè non aprono l'adito a un avvenire migliore, offrono alle volte ai giovani dei salari relativamente elevati.

Senza dubbio le uniche persone le quali, data l'organizzazione attuale della società, investiranno probabilmente molto capitale per sviluppare il capitale personale delle capacità di un giovane sono i suoi genitori, ed è parimenti vero che molte intelligenze di prim'ordine rimangono per sempre incolte, perchè nessuno di coloro che avrebbero potuto curarne lo sviluppo aveva un interesse speciale a farlo. Questo fatto è praticamente molto importante, perchè i suoi effetti si accumulano, ma non dà luogo a una differenza fondamentale tra gli agenti materiali della produzione e quelli umani: perchè è analogo a quel fatto per cui molta parte della terra buona è coltivata in modo poco soddisfacente, appunto perchè a coloro che potrebbero coltivarla bene ne è impedito l'accesso.

E poi, giacchè gli esseri umani crescono e si logorano lentamente, e i genitori, nello scegliere per i proprî figliuoli una occupazione, devono, di regola, prevedere gli eventi che avranno luogo durante una generazione intiera, così i cambiamenti nella domanda sono assai più lenti nei loro effetti sull'offerta trattandosi di agenti umani che nel caso della maggior parte dei mezzi materiali della produzione; quanto al lavoro, ci vuole un periodo specialmente lungo perchè le forze economiche, che tendono a produrre un adattamento normale tra la domanda e l'offerta, sviluppino pienamente i loro effetti (1).

366. — Continuazione. — L'efficienza degli agenti umani della produzione da una parte, e dall'altra quella degli agenti materiali vengono pesate l'una rispetto all'altra e messe in confronto coi loro costi rispettivi; e l'impiego di ciascuno di essi tende a essere portato sino a quel punto: l'efficienza sua in proporzione al costo è maggiore di quella di un altro. La funzione principale delle imprese commerciali è quella di facilitare la libera azione di questa grande legge della sostituzione. Gli uomini di affari, generalmente con vantaggio pubblico, ma alle volte in senso contrario, vanno continuamente paragonando fra di loro i servizi resi dalle macchine e quelli resi dal lavoro; dal lavoro specializzato e dal lavoro

(1) Vedi IV, v, VI e XII; VI, IV, V e VII.

Digitized by Google

non specializzato; e infine da un maggior numero di amministratori o sorveglianti; e continuamente vanno progettando e sperimentando nuovi metodi che comprendono l'impiego dei vari fattori della produzione, e scegliendo quelli che maggiormente rechino loro dei profitti (1).

L'efficienza di quasi ogni classe di lavoro, paragonata al costo, è così continuamente pesata nella bilancia in uno o più rami della produzione, di fronte a qualche altra classe di lavoro; e ciascuna di queste classi, alla loro volta, di fronte ad altre. La concorrenza è in origine « verticale »: è una lotta per l'impiego tra gruppi di lavoro appartenenti a gradi differenti, ma occupati nello stesso ramo della produzione, e, per così dire, chiusi tra gli stessi muri verticali. Ma, contemporaneamente, la concorrenza « orizzontale » è sempre attiva, operante con metodi più semplici: perchè, in primo luogo, vi è una grande libertà di movimento degli adulti da un' impresa all' altra *entro* la stessa industria; e, in secondo luogo, i genitori riescono generalmente a impiegare i proprî figliuoli in quasi ogni altra industria, situata in località vicina, e dello stesso grado della loro. Per mezzo di queste due concorrenze combinate, quella verticale e quella orizzontale, ha luogo, appunto come tra il lavoro di gradi differenti, un adattamento efficace e rigorosamente equilibrato delle remunerazioni ai servizi, nonostante che il lavoro in qualsiasi grado sia, anche adesso, in gran parte reclutato fra i discendenti di coloro che appartengono allo stesso grado (2).

L'effetto del principio di sostituzione è, in tal modo, principalmente indiretto. Quando due vasche contenenti un fluido sono messe in comunicazione fra di loro per mezzo di un tubo, il fluido vicino al tubo nella vasca dal livello più alto scorrerà nell'altra vasca, anche quando è leggermente vischioso; e così i livelli generali delle vasche tenderanno a eguagliarsi, anche se nessuna parte di fluido abbia corso dall'altra estremità dell'una all'altra estremità dell'altra vasca; e quando parecchie vasche sono in comunicazione fra di loro per mezzo di tubi, il fluido tenderà in tutte allo stesso livello, sebbene alcune di esse non abbiano una comunicazione diretta colle altre. Similmente, il principio della sostituzione tende costantemente, per vie indirette, a proporzionare i guadagni all'efficienza nelle industrie, ed anche nei gradi che non sono in contatto diretto gli uni cogli altri, e che, a prima vista, non parrebbero potersi fare concorrenza fra di loro.

367. — Continuazione. — Non vi è interruzione di continuità quando ascendiamo dall'operaio non specializzato (*unskilled*) a quello specializzato (*skilled*), e da costui al sorvegliante, e poi al capo di reparto, e quindi al direttore generale di una grande impresa pagato in parte con una partecipazione ai profitti, e di qui al socio meno importante, e infine al socio principale di una grande impresa privata; in una società per

(1) Vedi V, III, 204; e VI, I, 280 e VII, 331.
(2) Vedi IV, VI, 142; e VI, V, 318.

Digitized by Google

azioni vi è anzi una specie di *climax* o progressione a rovescio quando passiamo dai direttori agli azionisti ordinari, i quali sopportano i principali e definitivi rischi dell'impresa.

Tuttavia gli imprenditori formano, per un certo verso, una classe a parte; perchè, mentre per mezzo della loro azione cosciente il principio di sostituzione si fa principalmente sentire, contrapponendo l'un fattore della produzione all'altro, rispetto ad essi tal principio non si esplica che per mezzo dell'influenza indiretta della loro propria concorrenza. Perciò quel principio stesso lavora alla cieca o piuttosto con sperpero; obbliga molti a cedere, che avrebbero fatto opera egregia ove fossero stati a bella prima favoriti; e, unito alla legge dei redditi crescenti, rafforza coloro che già sono forti, e fa passare le imprese dei deboli nelle mani di coloro che già ottennero un monopolio parziale.

Ma, d'altra parte, crescono costantemente le forze che tendono a rompere i vecchi monopolî, e ad offrire a coloro, che posseggono capitali proprî limitati, nuove vie per imprendere nuovi affari e per assorgere a posti importanti nelle grandi imprese pubbliche e private; e queste forze tendono a dare all'abilità negli affari il possesso dei capitali necessari per potersi esplicare.

Complessivamente si può dire che il lavoro di direzione negli affari si fa a buon mercato — ma non tanto quanto potrà esserlo in avvenire, quando gli istinti collettivi, il sentimento del dovere e l'educazione pubblica dell'uomo saranno maggiormente sviluppati; quando la società cercherà, più che adesso, di sviluppare le facoltà latenti di coloro che nacquero in una umile posizione sociale, e di diminuire il segreto che avvolge gli affari; e quando saranno frenate le forme più dannose di speculazione e di concorrenza.

Ma pure quel lavoro si fa tanto a buon mercato da dare alla produzione un contributo maggiore della paga che ne riceve, perchè l'imprenditore, al pari dell'artigiano specializzato, rende alla società dei servigi di cui essa ha bisogno, e il cui prezzo, ove egli mancasse, dovrebbe pagare assai più caro (1).

La somiglianza fra le cause che determinano i compensi normali dell'abilità ordinaria e quelli della facoltà di organizzazione in possesso di un capitale non si estende fino alle fluttuazioni dei loro guadagni correnti. Perchè l'imprenditore sta come un cuscinetto tra il compratore di merci e tutte le varie categorie di lavoro che tali merci fabbricano; egli riceve l'intiero prezzo dal primo e paga l'intiero prezzo ai secondi; le fluttuazioni dei suoi profitti si accompagnano a quelle dei prezzi delle merci che vende, e sono anche più estese; mentre quelle dei salari dei suoi impiegati avvengono più lentamente e sono meno estese.

(1) Tralasciamo per ora la critica dell'affermazione socialista che sarebbe meglio ove lo Stato prendesse il lavoro nelle proprie mani, e salariasse dei direttori; e parimenti rimandiamo lo studio di quelle forme di speculazione e di concorrenza commerciale che non sono benefiche alla società, che, forse, le sono anzi dannose.

Digitized by Google

I guadagni del suo capitale e della sua abilità, in qualsiasi determinato tempo, sono alle volte grandi, ma alle volte anche una quantità negativa; mentre quelli spettanti all'abilità dei suoi impiegati non sono mai grandi, ma non sono neppure mai una quantità negativa. Il salariato avrà probabilmente molto a soffrire quando è disoccupato: ma ciò accade perchè non ha un fondo di riserva, non perchè è un salariato (1).

Quella parte del reddito di un individuo, dovuta al possesso di capacità naturali straordinarie, è rispetto a lui un dono gratuito, che, da un punto di vista astratto, ha qualche somiglianza colla rendita data dagli altri doni gratuiti della natura, come per esempio, le proprietà inerenti al suolo. Ma rispetto ai prezzi normali, deve piuttosto classificarsi coi profitti ottenuti da coloni liberi nella coltivazione di terre nuove, o col prodotto ottenuto dai pescatori di perle.

L'appezzamento di un colono dà frutti superiori allo sperato, quello d'un altro colono dà un risultato assai peggiore; una pesca fortunata compensa il pescatore di perle di molte altre pesche infruttifere; e il reddito elevato che un avvocato, un ingegnere o un commerciante guadagna con l'ingegno naturale, va messo in relazione cogli insuccessi relativi di molte altre persone, che, forse, sembravano promettere altrettanto nella loro gioventù, e ricevettero un'educazione e una posizione sociale altrettanto costosa, ma i cui servizi alla produzione furono minori di quelli resi dal primo, in proporzione al loro costo. Gli uomini d'affari più capaci sono generalmente coloro che guadagnano i profitti più elevati, e che, nello stesso tempo, fanno il loro lavoro a miglior mercato; e l'affidare il lavoro, compiuto da essi, a persone inferiori che lo assumessero a miglior mercato, sarebbe altrettanto rovinoso come il commettere il taglio di un pregevole diamante a un artefice pagato poco, ma senza capacità.

368. — I vari agenti della produzione possono concorrere fra di loro per l'impiego; ma sono anche l'unica sorgente d'impiego gli uni per gli altri. Un aumento di capitale arricchisce il campo d'impiego del lavoro. — Ritornando al punto di vista del secondo capitolo di questo Libro, ricordiamoci la doppia relazione che unisce tra di loro i vari agenti della produzione. Da una parte essi sono spesso rivali per l'impiego, poichè uno qualsiasi di essi che sia più efficiente in proporzione al suo costo tende a sostituirsi all'altro, e a limitarne in tal modo il prezzo di domanda. Ma, oltre a ciò, tutti gli agenti formano un campo d'impiego gli uni per gli altri: non vi è, cioè, un campo d'impiego per uno qualsiasi di essi, se non in quanto è fornito dagli altri: il dividendo nazionale, che è il prodotto composto di essi tutti e che cresce insieme all'offerta di ciascuno di essi, è anche l'unica sorgente della domanda di ciascuno di essi.

Così, un aumento nel capitale materiale fa sì che esso venga impiegato in nuovi usi; e benchè, così facendo, possa accadere che diminuisca in alcune poche industrie il campo d'impiego del lavoro manuale,

(1) Vedi V, II, 200 e VI, IV, 316, e VIII, 343-45.

Digitized by Google

pure, complessivamente, aumenterà di molto la domanda del lavoro manuale stesso e di tutti gli altri agenti della produzione; perchè il dividendo nazionale sarà di molto accresciuto ed esso è la sorgente comune della domanda di tutti gli agenti; e poichè l'accresciuta concorrenza per l'impiego avrà fatto ribassare il saggio dell'interesse, il prodotto composto di una dose di capitale e di lavoro sarà diviso con maggior vantaggio del lavoro adesso che prima.

Questa nuova domanda prenderà parzialmente la forma di nuove imprese, le quali fino allora non avrebbero potuto essere attive. Per esempio, condurrà alla costruzione di ferrovie e condotte d'acqua nei distretti che non sono ricchi, e nei quali le merci avrebbero ancora continuato a esser portate a dosso per strade disagiate, o l'acqua a esser tratta dai pozzi, ove non vi fossero state alcune persone pronte e atte a mantenere il lavoro, durante la costruzione delle linee ferroviarie e delle condotte d'acqua e ad aspettare lungamente i frutti del loro investimento, accontentandosi di una ricompensa relativamente bassa.

Un'altra parte di questa nuova domanda di lavoro verrà dai costruttori di nuove e più costose macchine da adoperarsi in tutti i rami della produzione. Infatti, quando si dice che le macchine vengono sostituite al lavoro, ciò vuol dire che si sostituisce a una classe di lavoro con poca attesa un'altra classe con molta attesa: e per questa semplice ragione è impossibile di sostituire in generale il lavoro con capitale, a meno che ciò non accada localmente, importando il capitale da altri luoghi.

Rimane, tuttavia, vero, che il principale benefizio recato dal capitale al lavoro, non consiste nell'aprirgli la via a nuovi impieghi, ma nell'accrescere il prodotto complessivo fornito dalla terra, dal lavoro e dal capitale (o dalla terra, dal lavoro e dall'attesa), e nel ridurre la porzione del prodotto che qualsiasi data quantità di capitale (o di attesa) può pretendere per propria ricompensa.

369. — Un aumento, tanto nel numero quanto nell'efficienza, di qualsiasi gruppo di lavoratori, è generalmente di vantaggio agli altri lavoratori; ma la prima specie di aumento reca danno, la seconda benefizio al gruppo stesso. — Nel discutere quale influenza eserciti una variazione nell'offerta di lavoro di un qualsiasi gruppo industriale sul campo d'impiego delle altre specie di lavoro, non occorreva sollevare la quistione se l'aumento di lavoro provenisse da un aumento nel numero o da un aumento nell'efficienza di coloro che appartengono al gruppo: perchè tale quistione non riguarda direttamente gli altri gruppi. Nell'uno e nell'altro caso vi è la stessa aggiunta al dividendo nazionale; nell'uno e nell'altro caso la concorrenza obbligherà i lavoratori a darsi nella stessa misura agli impieghi nei quali la loro utilità marginale è minore; e, perciò, diminuirà nella stessa misura la porzione del prodotto complessivo che essi potranno pretendere in compenso di una data quantità di lavoro di una data specie.

Ma tale quistione è di importanza vitale ai membri del gruppo

Digitized by Google

stesso. Perchè, se la variazione consiste nell'aumento di un decimo dell'efficienza media, allora ogni gruppo di dieci avrà un reddito complessivo altrettanto elevato quanto ne avrebbe avuto un gruppo di undici ove il loro numero fosse cresciuto di un decimo, rimanendo invariata la loro efficienza (1).

Nel prossimo capitolo, discutendo dei meriti relativi di un riposo maggiore o di una maggiore produzione materiale, considerati come scopi del progresso, dovremo esaminare alcuni altri aspetti di questa quistione.

CAPITOLO XII.

L'influenza del progresso sul valore.

SOMMARIO. — 370. La ricchezza del campo d'impiego del capitale e del lavoro in un paese nuovo dipende in parte dall'accesso ai mercati nei quali quel paese può vendere le proprie merci ed impegnare i suoi futuri redditi in cambio di provviste presenti di quanto gli occorre. — 371-372. Il commercio estero dell'Inghilterra nel secolo scorso mise a sua disposizione una quantità di merci di natura voluttuaria; ma solo in questi ultimi anni ha aumentato la sua facoltà a disporre delle merci necessarie. — 373. I guadagni diretti ottenuti dall'Inghilterra coi progressi industriali furono minori di quello che a prima vista appare; ma i guadagni ottenuti coi nuovi mezzi di trasporto furono assai maggiori. — 374. Variazioni nei valori, misurati in lavoro, del grano, della carne, degli alloggi, del combustibile, del vestiario, dell'acqua, della luce, delle notizie e dei viaggi. — 375-377. Il progresso ha rialzato il valore complessivo, misurato in lavoro, del suolo inglese, tanto urbano quanto rustico; ma ha ribassato quello di molti mezzi materiali di produzione; e, parimenti, l'aumento di capitale ne ha diminuito il reddito proporzionale, ma non quello totale. — 378-379. Natura e cause delle variazioni nei guadagni delle differenti classi industriali. — 380. I guadagni dovuti all'abilità eccezionale. — 381. Il progresso ha, più di quello che generalmente si pensi, contribuito ad aumentare i salari del lavoro, e, probabilmente, ha più diminuita che aumentata la incostanza della occupazione del lavoro libero; pure restano ancora grandissimi mali. — 382. Le influenze più generali del progresso. I guadagni in relazione al tenore di vita (*Standard of Life*), cioè a dire al livello delle energie e dei bisogni. Ambiguità ingannatrice della frase « Livello del benessere » (*Standard of Comfort*). — 383. Il progresso in relazione al periodo di riposo. Lo sperpero prodotto dal lavoro eccessivo. — 384. In alcune industrie un minor numero di ore di lavoro combinato colle squadre di ricambio darebbe un guadagno quasi netto. - 385. Ma in molte industrie una riduzione delle ore di lavoro porterebbe una diminuzione della produzione. — 386. Errore insito nella credenza che una diminuzione nelle ore di lavoro, tale che non accrescesse l'efficienza dei lavoratori almeno in quantità proporzionata, potrebbe fare aumentare in modo durevole la domanda di lavoro o la costanza dell'impiego. — 387. Errore insito nella credenza che, poichè un'industria può ottenere un vantaggio rendendo scarso il proprio lavoro, tutte le industrie possano agire in tal modo. I ragionamenti *post hoc ergo propter hoc*, e il fondarsi esclusivamente sui fatti inducono in errore. — 388. Conclusioni generali circa il bene e il male di una riduzione nelle ore di lavoro.

370. — La ricchezza del campo d'impiego del capitale e del lavoro in un paese nuovo dipende in parte dall'accesso ai mercati nei quali quel dato paese può vendere le proprie merci e impegnare i suoi futuri redditi in cambio di provviste presenti di quanto gli occorre. — Il campo d'impiego che

(1) Supponiamo, per esempio, che l'aumento di un decimo nell'offerta di lavoro del gruppo, costringesse coloro che ne fanno parte a intraprendere un compito nel quale i loro usi marginali fossero minori, e che, perciò, facesse diminuire i loro salari di un trentesimo per qualsiasi dato lavoro; allora, se la variazione proviene da un aumento nel loro numero, i loro salari medî diminuiranno di un trentesimo; ma se, invece, essa proviene da un aumento nella loro efficienza, i loro salari aumenteranno di circa un quindicesimo. (Più esattamente l'aumento sarebbe $\frac{11}{10} \times \frac{29}{30} = 1\ \frac{19}{300}$).

Digitized by Google

un territorio qualsiasi offre al lavoro e al capitale dipende, innanzitutto, dalle risorse naturali del luogo stesso; e, quindi, dal potere di volgere tali risorse a buon uso, potere che deriva dal progresso delle conoscenze e dell'organizzazione sociale ed industriale in quel luogo; e, infine, dall'accesso di cui disponga a mercati ove può vendere le proprie cose superflue. L'importanza di quest'ultima condizione non è spesso giustamente valutata; ma ove esaminiamo la storia dei paesi nuovi vediamo che essa è notevolissima.

Si dice comunemente che dove esistono grandi quantità disponibili di terra buona, che si possa ottenere senza pagar rendita, e dove il clima non sia malsano, i guadagni reali del lavoro e l'interesse sul capitale devono essere entrambi elevati; ma questo è vero solo parzialmente. I primi coloni dell' America vissero una vita molto dura; la natura concedeva loro quasi gratuitamente il legno e la carne; ma disponevano di pochissimi beni voluttuari. E anche adesso vi sono, specialmente nell'America del Sud e nell'Africa, molti luoghi verso i quali la natura si mostrò notevolmente prodiga, ma che tanto il capitale quanto il lavoro evitano, perchè tra essi e il resto del mondo non vi sono comunicazioni facili. D'altra parte, un distretto minerario, in mezzo a un deserto sabbioso, può offrire elevati compensi al capitale e al lavoro, e così pure un centro commerciale in una spiaggia costiera deserta, quando già fossero aperte le comunicazioni col mondo esterno; mentre se codesti siti fossero limitati alle proprie risorse, non potrebbero mantenere che una popolazione rada, e in uno stato di abbietta povertà. Infatti gli splendidi mercati che il vecchio mondo ha offerto ai prodotti del nuovo, mercè lo sviluppo delle comunicazioni a vapore, hanno reso l'America del Nord e l'Australia i più ricchi e grandi campi d'impiego del capitale e del lavoro che abbiano mai esistito.

Ma, alla fin fine, la causa principale della prosperità che ai nostri giorni fiorisce nei paesi nuovi è riposta nei mercati offerti dal vecchio mondo, non tanto per le merci consegnate sul posto, quanto per le promesse di consegnare merci in epoca remota. Alcuni coloni, avendo assunto diritti di proprietà perpetua su vaste distese di ricca terra, bramano raccoglierne i frutti futuri durante la loro propria generazione; e poichè non possono ottenere tal cosa direttamente, la ottengono indirettamente, vendendo in cambio delle merci pronte, mandate dal vecchio mondo, le promesse di pagare quantità assai maggiori delle merci che il suolo da essi posseduto produrrà in una generazione futura: ipotecano, cioè, in una forma o nell'altra la loro nuova proprietà al vecchio mondo a un saggio d'interesse assai elevato. Gli Inglesi e gli altri che possiedono accumulati i mezzi di godimento presenti, si affrettano a barattarli per queste promesse future, maggiori di quanto potrebbero ottenere nei proprî paesi; e quindi una grande corrente di capitali si volge verso il paese nuovo, producendo al suo arrivo colà un fortissimo aumento nel saggio dei salari. Il nuovo capitale filtra lentamente verso i distretti più remoti,

Digitized by Google

ove è tanto scarso, e bramato da tante persone, che può spesso pretendere per lungo tempo un interesse del due per cento al mese, scendendo poi, gradatamente al sei e forse anche al cinque per cento all'anno. Infatti i nuovi coloni, essendo persone assai intraprendenti, e vedendo il modo di acquistare dei diritti di proprietà sopra terre che in poco tempo saranno di gran valore, bramano avidamente di diventare imprenditori indipendenti, salariando, possibilmente, altre persone; e così i salariati devono essere attirati da mercedi elevate, pagate in gran parte colle merci prese a prestito dal vecchio mondo con ipoteche o in altro modo.

È, tuttavia, assai difficile valutare esattamente il saggio reale dei salari nei luoghi remoti dei paesi nuovi. I lavoratori sono persone scelte, il cui spirito è naturalmente volto alle avventure, audaci, risoluti, intraprendenti, nel fiore degli anni; ignari di quello che significhi malattia; e le prove di vario genere cui si sobbarcano sono molto maggiori di quanto un contadino inglese normale, e, tanto più, un'Europeo potrebbero sopportare. Non vi sono dei poveri tra essi, perchè non vi sono dei deboli; e se alcuno diventa malaticcio è duopo che si ritiri in un sito popolato più densamente, ove si guadagna meno ma ove la vita è anche più tranquilla e meno dura. I loro guadagni, calcolati in moneta, sono molto elevati; ma, in compenso, devono comprare a prezzo molto alto, o privarsene, gli oggetti voluttuari che avrebbero avuto per niente, o a buon mercato, se vivessero in luoghi più popolati: è ben vero, però, che di molti di tali oggetti facilmente si può fare a meno, essendo cose di poca utilità effettiva, dove nessuno le possiede e nessuno le aspetta.

A misura che la popolazione cresce, e i migliori posti sono già occupati, la natura dà in generale un reddito minore in prodotto grezzo allo sforzo marginale dei coltivatori; e ciò tende un poco a ribassare i salari. Ma anche nell'agricoltura la legge dei compensi crescenti lotta costantemente con quella dei compensi decrescenti, e molte terre, dapprima neglette, corrispondono generosamente a una coltivazione accurata (1); e, nel frattempo, lo sviluppo delle strade e delle ferrovie, di svariati mercati e di molteplici industrie rendono possibili innumerevoli economie nella produzione. In tal modo, la legge dei compensi crescenti e quella dei compensi decrescenti ci appaiono ben bilanciate, or prevalendo l'una ed ora l'altra.

Non vi è, pertanto, ragione di ritenere che debba esservi una diminuzione nei salari reali del lavoro di una data efficienza. Perchè, supponendo che, compensata l'una coll'altra cosa, la legge dominante la produzione sia quella dei compensi costanti, non vi sarà variazione nella rimunerazione che deve essere divisa tra una dose di capitale e una di lavoro; cioè a dire, tra il capitale e il lavoro che lavorano assieme nelle stesse proporzioni di prima. E poichè il saggio dell'interesse è diminuito, la porzione di questa rimunerazione complessiva, rimasta stazionaria, che

(1) Vedi IV, III, 118, 119.

Digitized by Google

si devolve al capitale è minore di prima; e, perciò, la quantità di essa che rimane per il lavoro è maggiore.

Naturalmente la parte totale del capitale può aver aumentato; per esempio, mentre il lavoro si è raddoppiato, il capitale può essersi quadruplicato, riducendosi il saggio dell'interesse ai due terzi di quello che era prima; e, allora, benchè ogni dose di capitale ottenga una ricompensa più piccola di un terzo, e lasci al lavoro una porzione maggiore del prodotto comune dato da una dose di capitale e una di lavoro, pure la porzione totale del capitale avrà aumentato nella porzione di otto a tre (1).

Ma tanto nel caso che la legge di produzione delle merci sia quella dei compensi crescenti quanto nel caso contrario, è certo che la legge della produzione per i nuovi titoli di proprietà sulla terra è quella di un compenso rapidamente decrescente. L'afflusso del capitale estero, benchè altrettanto grande quanto prima, diventa minore in proporzione alla popolazione; i salari non sono più pagati in gran parte con merci prese dal vecchio mondo, e questa è la ragione principale del successivo ribasso nel prezzo delle merci di prima necessità, e di quelle voluttuarie, le quali possono ora guadagnarsi con un lavoro di una data efficienza.

Vi sono, però, due altre cause che tendono a far ribassare i salari giornalieri normali misurati in moneta. La prima di tali cause è che, a misura che cresce il benessere e il lusso forniti dalla civiltà, l'efficienza media del lavoro tende a ribassare, a cagione dell'afflusso di immigranti di un carattere meno robusto dei primi coloni. La seconda, che molta parte del nuovo benessere e lusso non è compreso direttamente nel salario in danaro, ma si aggiunge ad esso. Notammo tali cause quando giungemmo alla conclusione che l'azione della legge dei compensi crescenti potesse nell'insieme bilanciare quella dei compensi decrescenti; e ne dovremmo anche ora tener conto, comprendendone il valore completo nel tracciare le variazioni dei salari reali. Molti storici hanno paragonato i salari in epoche differenti, riferendosi esclusivamente a quelle cose di cui fu sempre comune il consumo; ma, data la natura del caso, è appunto a esse che si applica la legge dei compensi decrescenti; esse appunto tendono a scarseggiare col crescere della popolazione. Pertanto, un tal punto di vista è unilaterale ed erroneo nei suoi effetti generali.

371. — Il commercio estero dell'Inghilterra mise a sua disposizione, nel secolo scorso, una quantità di merci di natura voluttuaria, ma solo in questi ultimi anni ha aumentato la sua facoltà a disporre delle merci necessarie. — L'influenza esercitata dall'acquisito accesso a mercati lontani sullo sviluppo del dividendo nazionale è stata cospicua anche nella storia dell'Inghilterra, la cui attuale condizione economica è il risultato diretto di coteste tendenze alla produzione in grande e agli affari in grosso concernenti tanto il lavoro quanto le merci; tendenze che da lungo tempo lenta-

(1) Una gran parte dei ragionamenti contenuti nel volume di HENRY GEORGE, *Progress and Poverty*, è viziata, a causa dell'aver egli trascurata tale distinzione.

Digitized by Google

mente andavano crescendo, ma che ricevettero nel diciottesimo secolo un duplice impulso dalle invenzioni meccaniche, e dall'aumento dei consumatori di oltre mare, i quali importarono grandi quantità di merci di uno stesso modello (1). Rimontano a quell'epoca i primi principî di quel sistema di parti che si scambiano e sostituiscono a vicenda, e l'applicazione di macchine speciali per costruire le macchine che servono a fabbricare quasi tutto ciò che serve all'uso comune.

Allora per la prima volta si vide quale piena forza la legge dei compensi crescenti conferisca a un paese manifatturiero, con industrie localizzate e grandi capitali; specialmente quando molti di questi capitali accumulati si uniscono insieme, formando o Società per azioni oppure i Sindacati (*Trusts*) moderni. E allora cominciò quell'accurata « gradazione » di merci destinate alla vendita in lontani mercati, la quale operazione ha condotto a unioni nazionali e internazionali di speculazioni nei mercati di produzione e anche nelle borse. Il futuro di tali unioni o sindacati temporanei, e quello di unioni più permanenti tra produttori, sia che trattisi di imprenditori o di lavoratori, è la sorgente di alcuni dei problemi pratici più gravi riserbati alle venture generazioni.

Le note fondamentali del movimento moderno consistono nella riduzione di un gran numero di operazioni a un unico modello; nella diminuzione di attriti di qualsiasi specie che potrebbero impedire a cause potenti di unire la loro azione ed estendere la loro influenza sopra vaste zone; e nello sviluppo dei mezzi di trasporto con nuovi metodi e nuove forze. Le strade a *macadam* e la migliorata navigazione del diciottesimo secolo ruppero le unioni e i monopolî locali, ed agevolarono la formazione di quelle altre unioni e di quei monopolî che si estendono sopra aree più vaste. Ai nostri giorni la stessa duplice tendenza si manifesta ogni volta che le comunicazioni per terra e per mare, per mezzo della stampa e del telegrafo, si estendano e diventino meno costose.

372. — Continuazione. — Ma benchè nel secolo decimottavo, come ora, il vero dividendo nazionale dell'Inghilterra dipendesse molto dall'azione della legge dei compensi crescenti rispetto alla sua esportazione, il modo in cui ha luogo tale dipendenza ha molto cambiato. Allora l'Inghilterra aveva quasi un monopolio dei nuovi metodi di produzione; e ogni balla delle sue merci potevasi vendere (almeno finchè l'offerta di essa era artificialmente ristretta) in cambio di una grande quantità di prodotti delle nazioni estere. Ma le sue importazioni dall'Estremo Oriente e dall'Occidente, in parte perchè i tempi non erano ancora maturi per il trasporto delle merci voluminose a grandi distanze, consistevano principalmente di merci voluttuarie; ma poco conferivano direttamente a ribassare il costo, misurato in lavoro, delle merci necessarie all'operaio inglese. A dire il vero, i nuovi commerci fecero, indirettamente, ribassare il costo delle chincaglierie, degli

(1) Vedi I. III, 18.

Digitized by Google

oggetti di vestiario ed altre simili merci inglesi da esso consumate; perchè la produzione in grande di tali cose per i consumatori di oltre mare ne fece ribassare il prezzo anche per lui.

Ma poco effetto essi ebbero sul costo del suo cibo, il cui prezzo aumentò sotto l'impero della legge dei compensi decrescenti, che veniva stimolata dal rapido aumento della popolazione; il quale, a sua volta, fu prodotto dallo sviluppo dei nuovi centri manifatturieri ove non esistevano i freni consuetudinari della limitata vita contadinesca. Più tardi, poi, la grande guerra francese e una serie di cattivi raccolti rialzarono il costo suddetto al punto più alto che mai esso abbia raggiunto nell'Europa.

Ma, gradatamente, l'influenza del commercio estero cominciò a farsi sentire anche sul costo di produzione delle principali merci alimentari. Coll'estendersi della popolazione americana dall'Atlantico verso occidente, nuove e sempre più ricche terre granifere sono state coltivate; e le economie nelle spese di trasporto sono talmente cresciute, specialmente negli ultimi anni, che il costo totale per importare un quintale di grano dalle terre poste sulla periferia dell'area di coltivazione hanno rapidamente diminuito, malgrado che la distanza di quel margine sia andata sempre crescendo. Così l'Inghilterra si è salvata dal bisogno d'una coltura sempre più intensiva: le rigide pendici dei colli, lungo le quali si arrampicavano stentatamente ai tempi di Ricardo i campi di grano, sono nuovamente tornate a pascolo; e il contadino ara soltanto colà ove la terra dà un compenso abbondante al suo lavoro. Se invece l'Inghilterra fosse rimasta limitata alle proprie risorse, il contadino avrebbe dovuto arare terre sempre più povere, e continuamente lavorare terre già ben arate nella speranza di potere aggiungere, con questa fatica straordinaria, uno o due ettolitri al prodotto di ogni ettaro. Forse adesso in un anno medio l'aratura che basta soltanto a ripagare le spese, quell'aratura, cioè, che « sta sul margine della coltivazione », dà un prodotto doppio di quello che dava ai tempi di Ricardo, e certamente quintuplo di quello che avrebbe dato ora se l'Inghilterra, colla sua popolazione attuale, fosse costretta a produrre tutte le derrate che le occorrono.

373. — I guadagni diretti ottenuti dall'Inghilterra coi progressi industriali furono minori di quello che a prima vista appare; ma i guadagni ottenuti coi nuovi mezzi di trasporto furono assai maggiori. — Ogni miglioramento nelle arti manifatturiere aumenta il potere dell'Inghilterra di soddisfare i vari bisogni dei paesi meno civili, assecondando, in tal modo, la tendenza ivi esistente di volgere le energie, anzichè a fabbricare a mano le cose occorrenti, a produrre il materiale grezzo sufficiente per comprare dalla stessa Inghilterra le merci manifatturate. In tal modo il progresso dell'invenzione apre un campo più vasto per la vendita dei prodotti speciali dell'Inghilterra, e le permette di restringere sempre più la propria produzione di derrate entro condizioni tali che la legge dei compensi decrescenti non si faccia molto sentire. Lo stesso, però, non si può dire del nostro commercio coll'America, che segue rapidamente i

Digitized by Google

miglioramenti dell'Inghilterra, e forse anche, in parte, li precede. Alcuni nuovi processi industriali e quello Bessemer hanno dato modo all'Inghilterra di produrre dell'acciaio, che potrà esser spedito anche più lontano di prima nell'India e nella Cina, ma non nell'America; perchè la quantità di alimenti e di altro materiale grezzo, che può essere comprata nell'Illinois con una tonnellata di acciaio, non può essere maggiore del prodotto di tanto capitale e lavoro quanto ne occorrerebbe per fare una tonnellata di acciaio nell'Illinois coi nuovi processi; e, perciò, tale quantità ha diminuito a misura che ha aumentato l'efficienza del lavoro inglese e americano nella fabbricazione dell'acciaio. Per tale ragione, e a causa degli elevati dazi imposti sulle sue merci da molti paesi, malgrado il grande commercio dell'Inghilterra, il progresso dell'invenzione nelle arti manifatturiere ha aggiunto meno di quanto si sarebbe aspettato al suo effettivo dividendo nazionale.

È, certamente, non piccolo guadagno che l'Inghilterra possa fare a buon mercato abiti, mobili, e altre merci per il proprio consumo; ma codesti miglioramenti nelle arti manifatturiere, condivisi con altre nazioni, non hanno direttamente aumentato la quantità di prodotto grezzo che essa può ottenere da altri paesi col prodotto di una data quantità del suo proprio capitale e lavoro. Probabilmente più dei tre quarti dell'intero vantaggio ricevuto dal progresso delle manifatture durante il secolo presente, l'Inghilterra lo deve alle influenze indirette provenienti dalla diminuzione del costo dei trasporti di uomini e merci, dell'acqua e della luce, dell'elettricità e delle notizie; giacchè il fatto economico predominante dell'epoca nostra è lo sviluppo non delle industrie manifatturiere ma di quelle dei trasporti. Sono queste che rapidissimamente vanno crescendo in volume complessivo, e, singolarmente, in potenza, e dànno origine alle questioni più palpitanti circa la tendenza dei grandi capitali a volgere le forze ottenute dalla libertà economica alla distruzione di codesta stessa libertà. Esse, però, hanno maggiormente contribuito ad aumentare la ricchezza dell'Inghilterra.

374. — Variazioni nei valori, misurati in lavoro, del grano, della carne, degli alloggi, del combustibile, del vestiario, dell'acqua, della luce, delle notizie e dei viaggi. — Così la nuova epoca economica ha portato con sè grandi cambiamenti nei valori relativi del lavoro e dei principali oggetti necessari alla vita; e molti di tali cambiamenti hanno un carattere che non avrebbe potuto essere previsto al principio di questo secolo. Allora l'America conosciuta non era adatta alla coltivazione del frumento, il cui trasporto a grandi distanze per via di terra raggiungeva un costo così elevato da diventare proibitivo.

Il valore in lavoro del frumento — la quantità di lavoro, cioè, necessaria per comprarne un *peck* — era allora al suo più alto punto, mentre ora è al suo punto più basso. Sembra che i salari agricoli siano stati generalmente al di sotto di un *peck* di frumento al giorno: ma nella prima metà del diciottesimo secolo furono di circa un *peck*, nel quindicesimo secolo un *peck* e mezzo e forse un po' più, e ora raggiungono i due o tre *peck*.

Digitized by Google

Le valutazioni del prof. Rogers per il medio evo sono un po' più elevate; ma pare che egli abbia scelto i salari della parte più favorita della popolazione come tipo per quelli dell'intera popolazione. Nel medio evo, anche dopo un raccolto abbastanza buono, il frumento era di una qualità inferiore a quella del frumento ordinario dei nostri giorni: dopo un cattivo raccolto, poi, una gran parte era così ammuffita, che oggigiorno non si potrebbe proprio mangiare: aggiungasi che il grano non diventava pane senza pagare per lo più un elevato diritto di monopolio al mulino che apparteneva al signore del castello.

È vero che dove la popolazione è molto rada la natura fornisce quasi *gratis* l'erba e, perciò, gli alimenti animali; nell'America del Sud i mendicanti esercitano la loro professione a cavallo. Tuttavia, durante il medio evo, la popolazione dell'Inghilterra fu sempre abbastanza densa per dare un valore notevole, in lavoro, alla carne, ancorchè questa fosse di qualità scadente. Perchè il bestiame, sebbene pesasse solo la quinta parte di quello dei nostri giorni, aveva ossature assai sviluppate: la carne rivestiva principalmente quelle parti del corpo dalle quali si traggono le qualità di carne meno fine; ed essendo l'animale quasi privato di cibo nell'inverno ed ingrassato rapidamente coll'erba estiva, la carne conteneva una gran proporzione di acqua e perdeva una buona parte del suo peso colla cottura. Alla fine dell'inverno gli animali venivano macellati e salati; il sale, poi, era caro; anche le persone di condizione civile pochissime volte gustavano carne fresca durante l'inverno (1).

Un secolo fa le classi lavoratrici mangiavano pochissima carne; mentre ora, sebbene il prezzo di essa sia un po' più elevato, ne consumano, in media, più che in qualunque altra epoca della storia inglese.

Esaminando ora i prezzi degli alloggi, troviamo che le rendite dei terreni urbani sono cresciute tanto intensivamente quanto estensivamente, perchè una parte sempre maggiore della popolazione vive in case sulle quali devesi pagare una rendita del terreno in base ai prezzi urbani, i quali vanno aumentando. Ma la vera rendita delle case, quella cioè che rimane della rendita totale dopo dedotto il pieno valore capitale del terreno, è probabilmente poco, e forse neppure, maggiore adesso di quello che fosse per l'addietro in qualunque tempo per un edificio eguale; perchè il saggio dei profitti guadagnato dal capitale impiegato nell'industria edilizia per ogni volta che si rinnova è attualmente basso; e il costo in lavoro dei materiali edilizi non si è molto modificato. Bisogna, oltre a ciò, ricordare che coloro che pagano le elevate pigioni urbane ricevono in cambio i divertimenti e gli altri vantaggi della vita delle città moderne, dei quali

(1) È un fatto molto notevole che i conigli, probabilmente nè migliori nè peggiori di quelli attuali, valevano dieci volte più caro relativamente al bue che adesso. Le loro pelliccie erano altamente stimate, ma valevano solo il quarto dell'animale intiero (Vedi Rogers, *History*, vol. I, p. 583).

Digitized by Google

non tutti sono disposti a privarsi, anche per un guadagno molto maggiore della loro pigione totale.

Il valore in lavoro del legname, benchè più basso che al principio di questo secolo, è maggiore che nel medio evo; ma il valore delle mura in fango, mattoni, o pietra non ha molto variato, e quello del ferro — per non dir nulla del vetro — è molto diminuito.

E in verità, pare che la credenza popolare che la pigione propriamente detta delle case sia cresciuta, si debba a una conoscenza imperfetta del modo in cui i nostri antenati erano alloggiati. Nella casetta moderna dell'artigiano, posta nei sobborghi, la disposizione delle stanze da letto è assai superiore a quella che era presso la piccola nobiltà del medio evo. Allora le classi lavoratrici non avevano altro letto che la paglia sciolta, pullulante di insetti e sparsa sugli umidi pavimenti di fango; giaciglio probabilmente assai meno malsano, quando era nudo o diviso tra esseri umani e il bestiame, che quando, per darsi l'aria civile, veniva coperto di giunchi, quasi sempre sozzi per i rifiuti da lungo tempo accumulati. Non si può negare che gli alloggi delle classi più povere delle nostre città siano attualmente dannosi tanto al corpo quanto all'anima, e che, colle attuali conoscenze e risorse, non v'è nè causa nè scusa per tollerare la continuazione di un tale stato di cose. È pure vero che negli antichi tempi i cattivi alloggi erano un male minore che adesso, in quanto coloro che di notte erano male alloggiati avevano di giorno aria fresca in abbondanza. Ma una lunga serie di rapporti, l'ultimo dei quali contiene la deposizione di lord Shaftesbury e di altri davanti alla recente Commissione sugli alloggi dei poveri, stabilisce il fatto che tutti gli orrori delle peggiori tane della Londra moderna hanno il loro riscontro negli orrori ancor più grandi dei giacigli degli strati infimi della società in tutte le precedenti epoche.

Il combustibile, come l'erba, è spesso un dono gratuito della natura per una popolazione rada: e, durante il medio evo, i contadini avevano modo generalmente, ma non sempre, di procurarsi i piccoli sterpi necessari per accendere il fuoco sufficiente per riscaldarli, in quella che si annichiavano attorno a esso nelle capanne, sfornite di camino dal quale il caldo potesse sfuggire. Ma col crescere della popolazione, la scarsezza del combustibile si faceva dolorosamente sentire tra le classi lavoratrici, e avrebbe finito per arrestare completamente il progresso dell' Inghilterra, se il carbone non avesse prontamente preso il posto del legno, come combustibile, per scopi domestici come pure per fondere il ferro. Ora è così a buon mercato che anche i relativamente poveri possono riscaldarsi a casa senza vivere in un'atmosfera malsana e inebetente.

Questo è uno dei grandi servigi che il carbone ha reso alla civiltà moderna. Un altro servizio è stato quello di provvedere la biancheria a buon mercato, senza cui la nettezza è impossibile per le masse del popolo nei climi freddi; e questo è forse il principale vantaggio ottenuto dall'Inghilterra dall'applicazione diretta delle macchine alla fabbricazione delle merci per il proprio consumo. Un altro e non meno importante

Digitized by Google

servizio consiste nel provvedere di acqua abbondante anche le grandi città (1); e nel fornire, coll'aiuto degli olî minerali, quell'illuminazione artificiale e a buon mercato necessaria non solo a una parte del lavoro dell'uomo, quanto, e ciò è di maggior conto, al buon uso delle sue libere ore serali. A questo gruppo di benefizi della vita civile, che derivano in parte dal carbone, e in parte dai mezzi moderni di trasporto, dobbiamo aggiungere, come è stato or ora notato, i mezzi di comunicazione completi e a buon mercato delle notizie e del pensiero per opera delle macchine tipografiche, del trasporto delle lettere, e delle grandi agevolazioni per viaggiare mosse ed effettuate col vapore. Abbiamo già fatto parola di codeste forze, che, aiutate dall'elettricità, rendono possibile la civiltà delle masse nei paesi il cui clima non è così caldo da essere snervante, e preparano la via al vero governo autonomo (*self-government*) e all'azione unita di tutto il popolo non soltanto di una città, come Atene, Firenze, o Bruges, ma di un grande paese, e anche, in qualche rispetto, dell'intiero mondo civile (2).

375. — Il progresso ha rialzato il valore complessivo, misurato in lavoro, del suolo inglese, tanto urbano quanto rustico; ma ha ribassato quello di molti mezzi materiali di produzione; e, parimente, l'aumento del capitale ne ha diminuito il reddito proporzionale, ma non quello totale. — Abbiamo visto che il dividendo nazionale è contemporaneamente il prodotto netto complessivo di tutti gli agenti della produzione nel paese, e l'unica sorgente di pagamento di essi; abbiamo visto che quanto maggiore è tale dividendo tanto maggiore è, a parità di condizioni, la parte di ciascun agente della produzione; e che un aumento nell'offerta di qualsiasi agente ne farà ribassare il prezzo, con vantaggio degli altri agenti.

Questo principio generale è specialmente applicabile al caso della terra. Un aumento nella somma della produttività della terra che provvede un qualsiasi mercato, ridonda in primo luogo a vantaggio di quei capitalisti e lavoratori che possiedono gli altri agenti della produzione nello stesso mercato. L'influenza, poi, che i nuovi mezzi di trasporto hanno esercitata ai nostri tempi sui valori, in nessun luogo è tanto notevole come nella storia della terra, il cui valore aumenta con ogni miglioramento nella comunicazione tra essa e i mercati ove si vendono i suoi prodotti e diminuisce con ogni nuovo accesso ai proprî mercati dei prodotti di luoghi più distanti.

Non ha guari le contee nostre fortemente temevano che la costruzione di buone strade permettesse alle parti più distanti dell'Inghilterra di concorrere con esse nel rifornire Londra di derrate; ed ora i van-

(1) Alcuni mezzi primitivi bastano a trasportare l'acqua da un terreno elevato a poche fontane pubbliche; ma l'omnipresente provvista d'acqua, che tanto nel venire che nell'andare compie servizi essenziali per la pulizia e l'igiene, sarebbe impossibile senza le pompe a vapore azionate dal carbone e i tubi di ferro fabbricati col carbone stesso.

(2) I, II, 11, 12.

Digitized by Google

taggi differenziali dei vari poderi inglesi sono, in alcuni rispetti, diminuiti a causa dell'importazione di derrate che hanno viaggiato sulle ferrovie indiane e americane, e furono trasportati su vapori fatti di acciaio Bessemer e mossi da caldaie a triplice espansione (1).

Ma, come sosteneva Malthus e come Ricardo ammetteva, tutto ciò che favorisce la prosperità del popolo contribuisce anche, in un lungo periodo, a quella dei proprietari del suolo. È bensì vero che le rendite inglesi del suolo crebbero rapidamente quando, al principio di questo secolo, una serie di cattivi raccolti si abbatterono sul popolo che non poteva importare le merci che servivano alla propria alimentazione: ma un tale aumento non poteva, data la natura del caso, continuare a lungo. E ora l'adozione del libero scambio nel commercio del grano avvenuta verso la metà del secolo, seguìta dall'espansione dei campi graniferi americani, fa crescere rapidamente il valore della terra urbana e rustica, prese insieme; cioè a dire, fa crescere la quantità di merci necessarie e voluttuarie, che possono essere acquistate colle rendite complessive di tutti i proprietari urbani e rustici presi insieme (2).

376. — Continuazione. — Ma quantunque lo sviluppo dell'ambiente industriale tenda nel complesso a rialzare il valore delle terre, fa anche più spesso diminuire il valore delle macchine e delle altre specie di capitale fisso, quando il loro valore può essere separato da quello del terreno su cui riposano. Un improvviso periodo di prosperità può, a dire il vero, far sì che la provvista esistente dei mezzi di produzione in ogni industria guadagni temporaneamente un reddito molto elevato; ma le cose che si possono moltiplicare senza limite non possono

(1) Un caso alquanto simile è quello di alcuni tranquilli siti di villeggiatura estiva, le cui umili attrattive valevano a trarre a sè tutta l'attenzione degli abitanti vicini un cinquant'anni fa; ora, però, sono impoveriti dalle odierne facilitazioni nel viaggiare, le quali inducono la gente a intraprendere lunghi viaggi in cerca di cambiamenti di scena, ed arricchiscono i luoghi di villeggiatura più alla moda e più lontani. Come il trasporto a vapore favorisce i terreni che sono eccezionalmente fertili, ma distanti dai mercati, così favorisce pure i siti di piacere splendidi per vedute eccezionalmente belle, anche se assai lontani.

(2) Il signor W. Sturge (in una istruttiva Memoria letta all' Istituto dei *Surveyors*, nel dicembre 1872) stimava che la rendita (in danaro) dell' Inghilterra si fosse raddoppiata tra il 1795 e il 1815; poi fosse caduta di un terzo fino al 1822; e poi dopo quell'epoca fosse andata alternativamente crescendo e ribassando; ed essa è ora sui 45 o 50 milioni, di fronte a 50 o 55 milioni nel 1873, quando raggiunse il punto più elevato. Fu di circa 30 milioni nel 1810, 16 milioni nel 1770, e 6 milioni nel 1600 (Vedi il libro di GIFFEN, « *Growth of Capital* », cap. v, e quello di PORTER, « *Progress of the Nation* », sezione II, cap. I). Ma la rendita dei terreni urbani nell'Inghilterra è attualmente un po' maggiore di quella dei terreni agricoli; e per poter pienamente stimare il guadagno sentito dai proprietari per l'espansione della popolazione e del progresso generale, dobbiamo anche tener conto dei valori delle terre sulle quali vi sono attualmente ferrovie, miniere, *docks*, ecc. Nel suo complesso, la rendita in danaro del suolo inglese è probabilmente il doppio di quello che era all'epoca in cui furono abrogate le famose leggi sul grano, e la rendita reale è forse il triplo o il quadruplo.

Digitized by Google

ritenere a lungo un valore di rarità; e se hanno una qualche durata, come, per esempio, le navi, i forni, e le macchine tessili, soffriranno probabilmente un grande deprezzamento a causa dei rapidi progressi nei miglioramenti.

Il valore, poi, di cose come le ferrovie e i bacini di carenaggio dipende principalmente, in un lungo periodo, dalla loro posizione; poichè, se essa è buona, il progresso dell'ambiente ne aumenterà il valore netto, anche tenendo conto delle spese da farsi per tenerle sempre provviste di tutte le nuove invenzioni (1).

377. — Continuazione. — Si può dire che l'Aritmetica Politica abbia avuto il suo principio nell'Inghilterra dal diciasettesimo secolo; e da quell'epoca in poi troviamo un aumento costante e quasi regolare nella quantità della ricchezza accumulata per ogni capo della popolazione (2).

L'uomo, sebbene sia ancora un po' insofferente di ogni indugio, è diventato a mano a mano più disposto a sacrificare presentemente i suoi comodi e gli altri suoi divertimenti affine di poterli avere in avvenire. Ha acquistato una maggiore facoltà « telescopica »: cioè a dire, ha acquistato un potere maggiore di realizzare il futuro e di rappresentarlo chiaramente davanti agli occhi della sua mente: è più prudente, ha maggior forza di volontà, e, perciò, più facilmente può valutare i mali e i vantaggi futuri, usando tali termini in un senso più largo così da includere le passioni più elevate e più basse della mente umana. È parimenti meno egoista, e perciò più disposto a lavorare e a risparmiare per potere assicurare una sussistenza futura alla sua famiglia; e già appaiono i deboli indizi di un miglior tempo futuro, in cui tutti vorranno lavorare e risparmiare per accrescere la ricchezza pubblica e i mezzi messi a disposizione del pubblico per condurre una vita migliore.

Ma, pure essendo l'uomo maggiormente disposto a sopportare i mali presenti per amore dei vantaggi futuri, è cosa dubbia se possiamo effettivamente riscontrare un aumento continuo nella quantità di lavoro che egli è pronto a fare per ottenere dei piaceri effettivi, sia presenti che futuri. Per molte generazioni l'industria del mondo occidentale è costantemente diventata più diligente: i giorni festivi sono diminuiti, le ore di lavoro sono cresciute, e la gente, per amore o per forza, si è contentata di una ricerca sempre minore di piaceri estranei al proprio lavoro. Sembra, però, che questo movimento abbia raggiunto il suo punto massimo, e che vada ora scemando. In tutti i gradi di lavoro, fuorchè in quelli più alti, la gente è disposta a stimare più di prima il riposo, ad essere più intolle-

(1) Naturalmente vi sono delle eccezioni. Il progresso economico può assumere la forma di costruzione di nuove ferrovie, le quali toglieranno molta parte del traffico a quelle che già esistono; oppure la forma di aumenti nella grandezza delle navi, le quali, così, non potranno più accedere ai bacini di carenaggio nella cui entrata le acque siano troppo basse.

(2) Vedi IV, VII, o specialmente la Nota sulle statistiche riguardanti l'aumento della ricchezza.

Digitized by Google

rante della stanchezza che deriva da un lavoro eccessivo, e a subire sempre meno di prima la « disutilità » costantemente crescente di lunghe ore di lavoro allo scopo di ottenere merci voluttuarie presenti. Tali cause tenderebbero a renderla anche meno disposta di prima a lavorare molto per provvedere ai bisogni lontani, se non vi si contrapponesse l'aumento anche più rapido del potere di realizzare il futuro, e forse — ma la cosa è più dubbia — il desiderio di quella distinzione sociale che viene dal possesso di piccole quantità di ricchezza accumulata (1).

Codesto aumento per capo del capitale tendeva a diminuirne l'utilità marginale, e, perciò, anche il saggio dell'interesse sui nuovi investimenti; ma non in modo uniforme, perchè avvenivano, intanto, grandi variazioni nella domanda di capitale sia per scopi politici e militari sia per scopi industriali. Così il saggio dell'interesse, fissato in modo vago al 10 per cento durante una gran parte del medio evo, scese al 3 per cento nella prima metà del secolo decimottavo: ma le immense domande di capitale per scopi politici e industriali lo rialzarono nuovamente, in modo che fu abbastanza elevato durante la grande guerra napoleonica. Scese, appena che cessò l'assorbimento politico; ma crebbe nuovamente verso la metà di questo secolo, quando le ferrovie e lo sviluppo dei nuovi paesi produssero una nuova e grande domanda di esso. Queste nuove domande non si sono rallentate, ma il saggio dell'interesse va di nuovo rapidamente scemando, a causa delle grandi e recenti accumulazioni di ricchezze nell'Inghilterra, sul Continente e, soprattutto, in America.

378. — Natura e cause delle variazioni nei guadagni delle differenti classi industriali. — Lo sviluppo dell'istruzione in generale e di un sentimento di responsabilità verso la gioventù ha fatto volgere una gran parte della crescente ricchezza della nazione dagli impieghi come capitale materiale a quelli come capitale personale. Ne è risultato un'offerta molto maggiore di capacità istruite, che ha contribuito molto ad aumentare il dividendo nazionale e ad elevare il reddito medio di tutto il popolo, togliendo, però, nello stesso tempo a codeste capacità educate una grande parte del valore di rarità che prima avevano, abbassandone i guadagni non assolutamente, ma relativamente al miglioramento generale, e costringendo molte occupazioni, le quali non molto tempo fa erano considerate come specializzate, e anche ora lo sono, a contentarsi, per ciò che riguarda i salari, dello stesso trattamento del lavoro non specializzato.

Un notevole esempio è quello della scrittura. Se molte specie di lavoro d'ufficio richiedono una rara unione di elevate qualità mentali e morali, quasi ognuno può facilmente imparare a fare il lavoro del copista; anzi fra poco vi saranno probabilmente nell'Inghilterra poche persone di ambo i sessi che non sappiano scrivere benino. Quando tutti sapranno scrivere, il lavoro del copiare, che un dì guadagnava salari

(1) Vedi due suggestivi articoli del prof. Giddings nell'« *Harvard Journal of Economics* » del gennaio 1890 e gennaio 1891.

Digitized by Google

più elevati di quelli di quasi tutti gli altri lavori manuali, sarà classificato tra i mestieri non specializzati (*unskilled*) (1).

Così pure un nuovo ramo d'industria è spesso difficile solamente perchè non è ancora ben conosciuto; allora è necessario chiamare uomini di grande forza muscolare o abilità per far un lavoro che, quando se ne è acquistata la pratica, può benissimo essere compiuto da uomini di capacità media o anche da donne e da fanciulli; pertanto i salari al principio sono elevati, ma, conosciuto il mestiere, diminuiscono. Questo fatto è stato causa che l'aumento dei salari medi sia stato stimato al disotto del vero; infatti accade che molte statistiche, che sembrano tipiche del movimento generale dei salari, siano tolte da industrie che erano relativamente nuove una o due generazioni fa, e che sono, perciò, ora alla portata di uomini molto meno capaci di coloro che primi aprirono ad essi la via (2).

La conseguenza di tali cambiamenti è quella di aumentare il numero degli operai nelle occupazioni dette specializzate, sia che cotesto termine sia ora ben applicato o no, e un tale costante aumento nel numero degli operai delle più elevate classi industriali ha fatto sì che il salario medio di tutte le specie di lavoro sia aumentato molto più rapidamente che la media dei salari tipici per ogni industria (3).

(1) Effettivamente le migliori specie del lavoro artigiano sono meglio pagate ed educano un uomo più di quelle specie di lavoro da scrivano che non richiedono nè giudizio, nè responsabilità. Di regola, poi, ciò che di meglio un artigiano può fare per il proprio figliuolo, si è di avviarlo ed istruirlo perfettamente nel lavoro che ha per le mani, in modo che ne possa capire i principî meccanici, chimici, o scientifici che vi si applicano, e possa penetrare nello spirito di qualsiasi nuovo miglioramento che vi sia introdotto. Se il figlio ha delle buone capacità naturali, è più facile che possa salire a una elevata posizione nel mondo dallo scanno di un artigiano che non dal tavolino di uno scrivano.

(2) Vedi IV, VI, 136, 137 e 164. Seguendo i progressi dell'industria, i miglioramenti nelle macchine contribuiranno certamente ad alleggerire lo sforzo di compiere un qualsiasi dato lavoro, e perciò a diminuire rapidamente i salari a cottimo. Ma contemporaneamente la rapidità e il numero delle macchine stesse, poste sotto il controllo di ciascun operaio, può aumentare talmente che la quantità totale di fatica per ciascuna giornata di lavoro sia maggiore di prima. Su questo punto imprenditori ed impiegati dissentono frequentemente. Per esempio, è certo che nelle industrie tessili i salari a tempo sono cresciuti; ma i salariati asseriscono, al contrario degli imprenditori, che la fatica loro è cresciuta più che in proporzione. In questa questione i salari sono stati valutati in danaro; ma quando si tiene conto nell'aumento nel potere d'acquisto del danaro, non v'è dubbio che l'efficienza reale dei salari sia aumentata; cioè a dire, lo sforzo di una data quantità di forza, abilità ed energia è ricompensata dalla disponibilità di una maggior quantità di merci che pel passato.

(3) Possiamo render ciò più chiaro con un esempio. Se vi sono 500 persone nel grado *A* che guadagnano 12 scellini alla settimana, 400 nel grado *B* che ne guadagnano 25, e 100 nel grado *C* che ne guadagnano 40, il salario medio di 1000 uomini sarà di 20 scellini. Se dopo un certo tempo 300 persone passino dal grado *A* nel grado *B*, e 300 dal grado *B* al grado *C*, rimanendo invariati i salari in ciascun grado, allora il salario medio delle 1000 persone sarà di 28 scellini e 6 *pence*. E anche se, con-

Digitized by Google

Benchè, nel medio evo, alcune persone di grande abilità fossero rimaste artigiani tutta la loro vita, pur diventando artisti, tuttavia, come classe, gli artigiani si accomunavano più che adesso ai lavoratori non specializzati. Al principio della nuova êra industriale nel mezzo dell'ultimo secolo gli artigiani avevano perso molta parte delle loro vecchie tradizioni artistiche e non avevano ancora acquistato quel perfetto maneggio tecnico dei loro strumenti, quella certezza e facilità nell'adempimento esatto dei còmpiti difficili che sono proprî dell'artigiano moderno specializzato (*skilled*). Un cambiamento avvenne al principio di questo secolo, e gli osservatori furono colpiti dall'abisso sociale che veniva ad aprirsi tra l'artigiano e il lavoratore non specializzato, derivante, in parte, dall'aumento nei salari dell'artigiano che diventarono quasi il doppio di quelli dell'altro, e, in parte, dalla stessa causa che gli assicurava cotali elevati salari, cioè a dire il grande aumento nella domanda di lavoro molto specializzato, specialmente nelle industrie metallurgiche, e il rapido successivo assorbimento delle migliori individualità tra i lavoratori e la loro prole appartenenti alle fila degli artigiani. Tale fatto fu reso possibile dalla caduta, avvenuta in quel tempo, delle barriere circondanti gli artigiani, i quali diventarono sempre meno di prima un'aristocrazia di nascita, e sempre più di prima un'aristocrazia del merito. Ma quasi una generazione fa, come è stato spiegato or ora, alcune delle forme più semplici delle industrie specializzate vennero a perdere il loro valore di rarità, a misura che perdevasi la loro novità; e, contemporaneamente, cominciossi a pretendere una sempre crescente abilità da coloro che erano impiegati in alcune industrie, le quali tradizionalmente erano considerate come non specializzate. Al manovale, per esempio, ed anche al lavoratore agricolo, devonsi spesso affidare delle macchine costose e complicate, che, per lo passato, erano considerate proprie soltanto delle industrie specializzate, e, perciò, i salari reali di queste due occupazioni tipiche crescono rapidamente (1).

Vi sono inoltre occupazioni, come, per esempio, i capi macchinisti e i laminatori nelle ferriere, che vogliono abilità e responsabilità, e molta forza fisica e dànno molto disagio; perciò, in esse i salari sono alti. Poichè è la caratteristica dell'epoca che coloro, i quali sono capaci

---

temporaneamente, il saggio dei salari in ogni grado sia diminuito del 10 per cento, i salari medi di tutti i gradi sarebbero ancora di 25 scellini e 6 *pence*, cioè a dire, sarebbero cresciuti più del 25 per cento. Il trascurare simili fatti può, come ha notato il signor Giffen, condurre a grandi errori.

(1) L'aumento nei salari dei lavoratori agricoli sarebbe ancor più considerevole di quello che è, se la diffusione delle nozioni moderne nei distretti agricoli non avesse spinto molti dei giovanetti più capaci a lasciare i campi per impiegarsi nelle ferrovie e nelle fabbriche, per diventare guardie di pubblica sicurezza, o per far da facchini o da carrettieri nelle città. Non vi è forse miglior prova dei vantaggi dell'educazione moderna e del progresso economico del fatto che coloro che rimangono nei campi, sebbene abbiano una minor quantità media di abilità naturale, pure possono guadagnare salari reali più alti di quelli dei loro genitori.

Digitized by Google

a fare un lavoro elevato e che possono perciò guadagnare facilmente buoni salari, rifiutino di sottoporsi ai sacrifizi se non per ricompense molto elevate.

379. — Continuazione. — Dobbiamo in seguito considerare i cambiamenti avvenuti nei salari relativi dei giovani e dei vecchi, delle donne e dei fanciulli.

Le condizioni dell'industria cambiano così rapidamente che, in alcune industrie, una lunga esperienza è quasi uno svantaggio, e in molte altre ha un valore molto più piccolo della prontezza ad afferrare le nuove idee e ad adattare le proprie abitudini alle nuove condizioni di cose. In tali industrie l'uomo anziano trova difficilmente un impiego, fuorchè nei momenti in cui il commercio è prospero o specialmente se è membro di una lega operaia, la quale non gli permetta di lavorare per un salario minore di quello in uso nel distretto. In ogni caso è probabile che egli guadagnerà meno dopo aver oltrepassato i cinquant'anni che prima di aver toccato i trenta. Sapendo ciò, gli artigiani sono indotti a seguire l'esempio dei lavoratori non specializzati, la cui tendenza naturale al matrimonio in età giovanile fu sempre incoraggiata dal desiderio che le spese della famiglia possano cominciare a decrescere prima che i proprî salari comincino a scemare. Le leghe operaie temono l'introduzione di abusi, ove fosse permesso agli uomini « dai capelli grigi » di far concorrenza negli impieghi agli altri, contentandosi di salari più piccoli; ma molte di esse si vanno accorgendo che è interesse loro, come pure della comunità, che codesti uomini non siano costretti a starsene oziosi.

Una seconda tendenza, anche più dannosa, della stessa specie, è l'aumento dei salari dei fanciulli rispetto a quelli dei loro genitori. Le macchine hanno spostato molti uomini ma non molti fanciulli; e poichè le limitazioni consuetudinarie che li escludevano da alcune industrie vanno scomparendo, questi cambiamenti, uniti all'estendersi della coltura, pure spargendo il bene in quasi ogni altra direzione, operano il male in quanto permettono a fanciulli e anche a fanciulle di separarsi dai proprî genitori, e, resisi liberi, far vita di per sè soli.

Per ragioni simili crescono rapidamente i salari delle donne relativamente a quelli degli uomini; e ciò, in quanto tende a svilupparne le facoltà, è un gran guadagno, ma è pure un danno, in quanto le induce a trascurare il dover loro: l'edificare, cioè, una vera casa, il consacrare i loro sforzi al capitale personale del carattere e delle capacità della propria prole.

380. — I guadagni dovuti all'abilità eccezionale. — La diminuzione relativa dei redditi guadagnati dall'abilità mediocre, per quanto accuratamente addestrata, è messa ancor più in rilievo dall'aumento dei redditi ottenuti da molte persone di capacità straordinarie. Mai, come ora, le pitture ad olio mediocri si vendettero tanto a buon mercato, e quelle di primo ordine tanto caro; l'uomo di affari di abilità e buona fortuna media riceve attualmente un saggio di profitti sul suo capitale più basso

Digitized by Google

che in qualsiasi altra epoca; mentre al contrario le operazioni cui può prender parte l'uomo favorito in modo eccezionale dal genio o dalla fortuna sono così estese da permettergli di accumulare un'immensa ricchezza con una rapidità finora sconosciuta.

Le cause di un tale cambiamento sono principalmente due: in primo luogo, l'aumento generale di ricchezza; in secondo luogo, lo sviluppo di nuovi mezzi di comunicazione, per mezzo dei quali gli uomini, che hanno raggiunto una posizione dominante, possono applicare il loro genio costruttore o speculativo a intraprese più vaste e svolgentisi in più ampie sfere di prima.

La prima causa, quasi sola, permette ad alcuni avvocati di pretendere onorari elevatissimi; poichè un cliente ricco, di cui sono in giuoco l'onorabilità o le sostanze, o entrambe queste cose, non crederà mai di pagare un prezzo troppo alto per assicurarsi i servizi della miglior persona che può avere: tale causa pure fa ottenere ai fantini, ai pittori, e ai musicisti di abilità eccezionale prezzi altissimi. In tutte queste occupazioni i compensi più elevati ottenuti durante la nostra generazione furono anche i più alti che mai si videro al mondo. Ma finchè il numero di persone alle quali può giungere una voce umana è strettamente limitato, non è probabile che un qualsiasi cantante possa guadagnare una somma di tanto superiore alle 10,000 lire sterline, che dicesi abbia guadagnato la signora Billington durante una stagione al principio di questo secolo, di quanto i guadagni degli uomini d'affari principi della nostra generazione possono essere superiori a quelli della generazione passata.

Così le due suddette cause hanno operato di concerto per mettere un potere e una ricchezza immensi nelle mani di quegli uomini d'affari della presente generazione, cui la fortuna ha favorito e che possiedono un genio di prim'ordine. Ciò vedesi anche meglio in America, dove parecchie persone, che cominciarono la vita povere, sono riuscite ad accumulare ciascuna più di 10 milioni di lire sterline. È vero che una gran parte di questi guadagni vennero, in alcuni casi, mietuti colle spoglie degli speculatori rivali, i quali ebbero la peggio nella lotta; ma in altri casi, come, per esempio, in quello del fu Vanderbilt, i guadagni furono ottenuti colla suprema forza risparmiatrice di un grande genio organizzatore, che trattava in modo originale nuovi e grandi problemi; infatti il Vanderbilt fece probabilmente risparmiare al popolo degli Stati Uniti più di quello che egli stesso abbia accumulato (1).

---

(1) Bisogna tuttavia notare che alcuni di cotesti guadagni possono derivare da fortuite occasioni, propizie alla formazione di sindacati commerciali capitanati da alcune persone abili, audaci e ricche che sfruttano a vantaggio proprio la grande massa delle industrie, o il commercio e il traffico di un grande territorio. Quella parte di tal potere che dipende dalle condizioni politiche, e specialmente dai dazi protettori, può passare; ma l'area dell'America è così grande, e le sue condizioni così mutevoli, che la direzione lenta e uniforme di una grande Società per azioni sul sistema inglese non può vantaggiosamente competere coll'azione vigorosa e originale, la forza rapida

Digitized by Google

381. — Il progresso più di quello che comunemente si pensi ha contribuito ad aumentare i salari del lavoro, è, probabilmente, ha più diminuita che aumentata la incostanza della occupazione del lavoro libero: pure restano ancora grandissimi mali. — Ma cotali fortune sono eccezionali. La diffusione delle conoscenze, il miglioramento dell'istruzione, lo sviluppo di abitudini prudenti fra le masse del popolo, e le occasioni offerte dai nuovi metodi di affari per investire sicuramente piccoli capitali: tutte queste forze favoriscono maggiormente le classi povere, considerate come un tutto, che quelle ricche. Il gettito dell'*income-tax,* e dell'imposta sulle case, le statistiche sul consumo delle merci, le tabelle dei salari pagati agli impiegati alti e bassi del Governo e delle Compagnie pubbliche, tutte mostrano la stessa tendenza, e indicano che i redditi delle classi medie crescono più rapidamente di quelli delle classi ricche; che i guadagni degli artigiani crescono più rapidamente di quelli dei professionisti, e che i salari dei lavoratori non specializzati sani e robusti aumentano anche più presto di quelli dell'artigiano medio (1).

Bisogna tuttavia ammettere che un aumento nei salari perderebbe parte dei proprî vantaggi, ove fosse accompagnato da un aumento nel tempo speso in ozio forzato: la disoccupazione è un gran male, e attira, a buon diritto, l'attenzione pubblica. Ma parecchie cause contribuiscono a farla parere maggiore di quella che essa realmente sia.

Quando una grande fabbrica diminuisce di metà le ore di lavoro, la fama sparge la notizia in tutto il vicinato, e di qui la notizia, per mezzo dei giornali, corre tutto il paese. Ma pochi sanno quando l'operaio autonomo o anche il piccolo imprenditore trova lavoro solo per pochi giorni nel mese; perciò, le disoccupazioni industriali ai nostri giorni tendono a parer più importanti di ciò che sono, relativamente a quelle dei tempi passati. Allora alcuni lavoratori erano pagati all'anno: ma non erano liberi, poichè erano costretti al lavoro coi castighi corporali. Non v'è, perciò, ragione per ritenere che l'artigiano medioevale godesse di una

---

e risoluta di un piccolo gruppo di ricchi capitalisti, atti e disposti ad applicare le proprie risorse alle grandi imprese in una misura molto maggiore di quello che non avvenga nell'Inghiltorra. Le condizioni continuamente mutevoli della vita commerciale americana dànno campo alla selezione naturale di spingere in prima linea gli individui più adatti a questo scopo in quella vasta popolazione, ciascuno dei quali entra nella vita col fermo proposito di diventar ricco prima di morire. Lo sviluppo moderno degli affari e delle ricchezze accumulate negli affari è eccezionalmente interessante e istruttivo per gli Inglesi; ma le lezioni date da esso saranno erroneamente interpretate ove non si ponga mente alle condizioni essenzialmente differenti della vita d'affari nel vecchio e nel nuovo mondo.

(1) Una grande quantità di statistiche riguardanti quasi tutti i paesi civili, contenute nel volume di LEROY-BEAULIEU: « *Essai sur la répartition des richesses et sur la tendance à une moindre inégalité des conditions* », 1881, indicano tutte una simile tendenza; come pure la Memoria del GOSCHEN letta alla *Royal Statistical Society* nel 1887 e intitolata: « *The Increase of Moderate Incomes* », e soprattutto gli accurati e istruttivi studi del GIFFEN sulle Statistiche dei salari.

Digitized by Google

maggior costanza di occupazione; anzi la disoccupazione più persistente si trova, nell'Europa, in quelle industrie non agricole dell'Europa occidentale che impiegano metodi quasi medioevali, e in quelle dell'Europa orientale e meridionale ove le tradizioni medioevali sono le più forti (1).

Vi è in molti sensi un aumento costante nella proporzione dei salariati, assunti effettivamente in servizio all'anno. Tale è, per esempio, la regola generale nelle industrie connesse coi trasporti, le quali sono le più rapide a svilupparsi, e sono le industrie tipiche della seconda metà del secolo diciannovesimo, come le industrie manifatturiere furono tipiche della prima metà. E benchè la rapidità dell'invenzione, l'incostanza della moda, e, soprattutto, l'instabilità del credito introducano elementi perturbatori nell'industria moderna, pure, come vedremo or ora, altre influenze si fanno fortemente sentire in direzione opposta, e, perciò, nel complesso non v'è ragione per ritenere che la disoccupazione vada crescendo.

Il progresso ha fatto molto; ma, a causa della migliorata igiene, rimane un grande e forse crescente residuo di persone, fisicamente, intellettualmente e moralmente incapaci di fare una buona giornata di lavoro che possa dare una buona paga giornaliera. Parecchi di coloro che sono chiamati artigiani, e molti dei lavoratori non specializzati, lavorano duramente per molte ore, fornendo agli altri i mezzi per soddisfare un lusso raffinato, senza, però, poter guadagnare per sè e per la prole quanto occorre per una vita degna di un uomo.

Forte è attualmente le tentazione di esagerare i mali economici della nostra epoca, e di dimenticare l'esistenza di mali simili e peggiori nei tempi passati; perchè, così facendo, possiamo intanto eccitare gli altri, e noi stessi, a propositi più fermi per far cessare i mali presenti. Ma il tradire la verità per una causa buona, non è cosa meno errata, ed è forse più stupida, che il tradirla per una causa ingiusta: poichè le descrizioni pessimiste dei nostri tempi, unite alle esagerazioni romantiche delle felicità dei tempi passati, tendono necessariamente a far abbandonare i metodi del progresso, il cui lavoro è lento ma solido, e adottare affrettatamente altri metodi più promettenti, i quali, rassomigliando alle potenti medicine d'un ciarlatano, mentre fanno rapidamente un po' di bene, gettano la semenza di un esteso e durevole decadimento. Una tale impaziente

(1) Un esempio che si è presentato all'osservazione dell'autore può essere qui richiamato. In Palermo vi è una connessione semi-feudale tra gli artigiani e i loro padroni: ogni falegname, ogni sarto ha una o più grandi case ove cerca lavoro; e finchè la sua condotta è buona, egli è completamente sicuro da ogni concorrenza. Non vi sono grandi ondate di depressione industriale: i giornali non sono mai pieni di racconti sulle sofferenze dei disoccupati, poichè le loro condizioni variano pochissimo da epoca ad epoca. Ma nei tempi migliori vi è una percentuale maggiore di artigiani disoccupati che non nell'Inghilterra al più forte delle peggiori depressioni industriali degli ultimi anni.

Riguardo alla probabile instabilità dell'industria nel medio evo vedi CUNNINGHAM, « *Growth of English Industry and Commerce* », vol. I, p. 348.

Digitized by Google

mancanza di sincerità non è inferiore, come male, che al torpore morale, per il quale noi, colle risorse e colle conoscenze moderne, ci rassegnassimo pazientemente e senza ribellarci ad assistere alla continua distruzione di tutto ciò che ha un qualche valore nelle moltitudini di vite umane, consolandoci col pensiero che, ad ogni modo, i danni della nostra epoca sono minori di quelli del passato.

382. — Le influenze più generali del progresso. I guadagni in relazione al tenore di vita *(Standard of Life)*, cioè a dire al livello delle energie e dei bisogni. Ambiguità ingannatrice della frase: « Livello del benessere » *(Standard of Comfort)*. — Non siamo ancora giunti al punto da poter esaminare con profitto gli effetti generali del progresso economico sul benessere umano. Ma prima di finire questo Libro ci pare opportuno di dare maggiore sviluppo al pensiero che principiammo a tracciare nel Libro III, quando consideravamo i bisogni in relazione alle attività. Trovammo ivi le ragioni per ritenere che la vera nota fondamentale del progresso economico stesse nello sviluppo di nuove attività piuttosto che di nuovi bisogni. Ora possiamo studiare una quistione specialmente interessante per la nostra generazione, cioè: quale connessione esiste tra le variazioni nel tenore di vita e le variazioni nel tasso dei guadagni? fino a qual punto le prime possono considerarsi come cause delle seconde, e come effetti di esse?

Prendiamo il termine « tenore di vita » (*Standard of Life*) nel senso di livello normale delle attività e dei bisogni: così un innalzamento del tenore di vita implicherà un aumento di intelligenza, di energia, di coscienza, che porti a maggior cura e giudizio nello spendere, e ad evitare cibi e bevande che stuzzicano il palato ma non dànno forza, e modi di vita malsani, fisicamente e moralmente. Un innalzamento del tenore di vita in tutta la popolazione aumenterà di molto il dividendo nazionale, e la porzione di esso che è divisa tra ogni grado e tra ogni industria: e un innalzamento in una qualsiasi industria o grado industriale ne aumenterà la efficienza e i salari reali; poichè aumenterà leggermente il dividendo nazionale, e farà sì che essa potrà venire in aiuto di altre industrie o di altri gradi industriali a un costo proporzionalmente minore della efficienza.

Molti scrittori, invero, hanno parlato dell'influenza che sui salari esercita un elevamento non del tenore di vita, ma del livello del *benessere*, termine questo che può suggerire l'idea di un aumento di bisogni artificiali, fra i quali possono forse predominare quelli più grossolani. È senza dubbio vero che ogni grande miglioramento nel livello normale del benessere ha necessariamente per effetto un tenore migliore di vita, e apre l'adito a nuove e più elevate attività. Coloro poi che per il passato furono privati delle cose più necessarie alla vita, sentiranno un aumento di vitalità e di energia sorgere dall'aumento del benessere, per quanto l'idea che di esso abbiano sia grossolana e materiale; perciò un elevamento del livello normale del benessere, importa, in una certa misura, quello del tenore di vita; ed, entro questi limiti, tende ad aumentare il dividendo nazionale e a migliorare la condizione del popolo.

Digitized by Google

Alcuni scrittori, però, dei nostri e dei tempi antichi, hanno passato il segno, affermando che un aumento dei bisogni tende a rialzare i salari. Ma noi sappiamo che l'unico effetto diretto di un aumento dei bisogni è quello di rendere il popolo più infelice di prima: e se tralasciamo il suo probabile effetto indiretto di aumentare le attività e di elevare in altri modi il tenore di vita, esso può far aumentare i salari soltanto in un altro modo indiretto, cioè, diminuendo l'offerta di lavoro.

Ma la dottrina, secondo la quale un elevamento del livello normale del benessere, semplicemente mercè la sua azione intesa a diminuire l'offerta di lavoro, rialzi i salari e sia uno dei mezzi più efficaci per questo scopo, può sostenersi in modo coerente da coloro soltanto, che stimano la popolazione premere così fortemente sui mezzi di sussistenza che la ragione di sviluppo di essa eserciti un'influenza predominante sul saggio dei salari. Infatti, se ciò fosse vero, allora è pur vero che almeno uno dei mezzi più efficaci per rialzare i salari sarebbe quello di indurre il popolo ad adottare un livello normale di benessere più elevato, per quanto basso e sordido sia il senso in cui si usi il termine *benessere*; poichè, affine di potere soddisfare i nuovi desideri sorgenti dal più esteso desiderio di godere il benessere, il popolo stesso si ammoglierà probabilmente tardi, o limiterà in altro modo il numero dei proprî figli.

Ma la suddetta dottrina non può essere sostenuta razionalmente da coloro che reputano, al pari della maggioranza degli scrittori della presente generazione, avere le nuove facilitazioni nei trasporti diminuito sensibilmente per il momento l'influenza esercitata sulla produzione dalla legge dei compensi decrescenti, ed essere l'opposta tendenza alla legge dei compensi crescenti così forte che un aumento della popolazione non tenda gran fatto a ridurre il livello medio dei salari.

Veramente sarebbe ancor possibile sostenere che una semplice diminuzione nell'offerta complessiva di lavoratori manuali o di una qualsiasi classe di essi aumenterebbe la concorrenza nella domanda di essi da parte dei gradi più elevati del lavoro, e dei proprietari di capitale materiale, e che perciò i loro salari crescerebbero. Questo ragionamento, tenuto in questi limiti, è senza dubbio buono; ma l'aumento dei salari, ottenuto da una qualsiasi classe di lavoro semplicemente col rendersi raro e senza un qualsiasi miglioramento nel suo livello normale di attività, generalmente non può essere molto grande fuorchè nel caso dei gradi più bassi. Considereremo questo problema in alcuni suoi dettagli in relazione a quelle variazioni nel tenore di vita che prendono la forma di riduzione delle ore di lavoro e di un impiego sapiente del tempo libero (1).

---

(1) Ci sembra che agli scritti suggestivi del signor Gunton sulle cause che regolano i salari nuoccia alquanto l'uso vago delle frasi: « Livello normale del benessere » e « Costo di produzione del lavoro »

Digitized by Google

383. — Il progresso in relazione al periodo di riposo. - Lo sperpero prodotto dal lavoro eccessivo. — I guadagni di un essere umano sono calcolati di solito *al lordo*, senza tener speciale conto del logorìo di esso; cosa di cui, del resto, egli stesso non si dà spesso pensiero; e, complessivamente, senza calcolare i cattivi effetti del troppo lavoro sulla buona salute della prossima generazione, quantunque le ore di lavoro dei fanciulli siano regolate per legge nel loro proprio interesse, e quello delle donne nell'interesse delle loro famiglie.

Quando le ore e le condizioni generali del lavoro sono tali da produrre un grande consumo così del corpo che della mente, e da condurre a un basso tenore di vita; quando la libertà e il riposo necessari per mantenere l'efficienza mancano, allora si può dire che il lavoro è stato stravagante dal punto di vista generale della società, appunto come sarebbe stravagante da parte di un singolo capitalista il far troppo lavorare i suoi cavalli o schiavi e il nutrirli troppo poco. In tal caso una diminuzione moderata delle ore di lavoro diminuirebbe il dividendo nazionale solo temporaneamente; poichè, appena il migliorato tenore di vita ha avuto il tempo di far sentire pienamente i suoi effetti sulla efficienza dei lavoratori, la cresciuta energia, intelligenza e forza di carattere permetterà a costoro di produrre quanto prima in un tempo minore; e pertanto, anche dal punto di vista della produzione materiale, non vi sarebbe in fin dei conti una perdita maggiore di quella che avviene quando si manda all'ospedale un lavoratore malato affinchè vi ricuperi le forze. E poichè la ricchezza materiale esiste per l'uomo e non l'uomo per essa, il fatto di una sostituzione di vite umane più efficienti e forti alle non efficienti e fiacche sarebbe un guadagno di un ordine assai più elevato, e compenserebbe in modo più che sufficiente qualsiasi momentanea perdita materiale che fosse occorsa nel fare tale cambiamento.

Così ragionando, supponiamo concesso che un po' di riposo abbia per effetto di elevare il tenore di vita; e tale risultato seguirà certamente nei casi estremi di troppo lavoro che esaminammo or ora; perchè in essi è condizione necessaria per il primo passo in avanti che si diminuisca semplicemente la tensione.

Questo ci porta a considerare il grado infimo dei lavoratori onesti. Pochi di loro lavorano moltissimo, ma hanno poca forza vitale; e molti sono così oppressi dal lavoro che, probabilmente, potrebbero fare, dopo un po' di tempo, molto più in una giornata più corta di quello che facciano ora in una lunga. Inoltre sono l'unica classe di lavoratori, i cui salari potrebbero essere notevolmente elevati, a spese delle altre classi, mercè una semplice diminuzione nell'offerta del loro lavoro. A dire il vero, alcuni tra essi si trovano in occupazioni premute da vicino dalla concorrenza di lavoratori specializzati, aiutati da macchine; e i loro salari sono regolati dalla legge della sostituzione. Ma molti altri compiono un lavoro per il quale non sarebbe possibile trovare un sostituto, e potrebbero, perciò, rialzare notevolmente il prezzo del loro lavoro

Digitized by Google

limitandone l'offerta. E ciò sarebbe già avvenuto, ove qualsiasi aumento non attirasse certamente nella loro occupazione altri lavoratori del loro stesso grado, togliendoli da quegli impieghi in cui i salari sono regolati dalla legge della sostituzione (1).

384. — In alcune industrie un minor numero di ore di lavoro combinato colle squadre di ricambio darebbe un guadagno quasi netto. — Vi sono, oltre a ciò, alcuni rami dell'industria, che attualmente riescono a far lavorare con profitto un capitale fisso molto costoso, impiegandolo solo dieci ore al giorno, per i quali l'introduzione graduale di due squadre di ricambio di otto ore sarebbe un vero guadagno. Il cambiamento dovrebbe necessariamente essere introdotto a poco a poco: perchè non esiste tanto lavoro specializzato quanto ne occorrerebbe perchè un simile metodo fosse adottato subito in tutti gli opifici e in tutte le fabbriche alle quali può adattarsi. Ma si potrebbero sostituire in minor numero alcune qualità di macchine, quando fossero logore o antiquate; e d'altra parte, per una giornata di 16 ore si potrebbero adottare nuove macchine le quali non sono convenienti quando la giornata è di sole dieci ore; e tale sistema, una volta introdotto, potrebbe essere migliorato. Così facendo, le arti della produzione progredirebbero più rapidamente: il dividendo nazionale aumenterebbe; i lavoratori potrebbero guadagnare salari più elevati senza tentare il capitale a emigrare nei paesi dove i salari sono più bassi, e tutte le classi della società ricaverebbero un beneficio dal cambiamento.

L'importanza di questa considerazione diventa ogni anno sempre più evidente, poichè il costo crescente delle macchine, e la rapidità con cui esse diventano antiquate, aumentano costantemente lo sperpero di tenere in ozio sedici ore sulle ventiquattro quegli instancabili organismi di ferro e d'acciaio. In qualsiasi paese, un tale cambiamento aumenterebbe il prodotto netto, e, perciò, i salari di ogni lavoratore, poichè dal prodotto totale di costui dovrebbe essere dedotta una somma molto minore, che per lo passato, per le macchine, il capitale fisso, la pigione della fabbrica, ecc. Ma gli artigiani anglo-sassoni, non sorpassati per l'accuratezza del tocco, e superiori a tutti per la durevole energia, aumenterebbero più degli altri il loro prodotto netto, ove potessero fare correre a velocità intiera le loro macchine per sedici ore al giorno, lavorando essi stessi solo otto ore (2).

---

(1) Vedasi la fine del Libro VI, III.

(2) Le squadre di ricambio sono più usate sul Continente che nell'Inghilterra. Ivi però non è il luogo adatto per provarne la bontà, perchè le ore di lavoro sono così lunghe che tale sistema porta a lavorare durante quasi tutta la notte e il lavoro notturno non è mai tanto buono quanto il diurno, parzialmente perchè coloro che lavorano la notte non riposano mai completamente bene durante il giorno. Si potrebbero certamente fare delle obiezioni pratiche a questo sistema; per esempio, una macchina non viene mai tanto bene accudita quando due persone dividono la responsabilità della cura di essa, come quando è affidata ad una persona sola. Vi sono pure alle volte delle difficoltà nello stabilire la responsabilità delle imperfezioni occorse nel lavoro fatto, ma esse possono in gran parte essere vinte affidando le macchine e il lavoro a due soci. Sarebbe anche un po' difficile di fissare il lavoro amministrativo in modo

Digitized by Google

Dobbiamo tuttavia ricordare che questo argomento speciale a favore di una riduzione delle ore di lavoro si applica soltanto a quelle industrie che impiegano, o possono impiegare, un capitale fisso costoso; e che in alcuni casi, come, per esempio, in alcune miniere o in alcuni rami del lavoro ferroviario, il sistema delle squadre di ricambio si applica già in modo da tenere quasi costantemente attivo il capitale fisso.

385. — Ma in molte industrie una riduzione delle ore di lavoro porterebbe una diminuzione della produzione. — Esistono, pertanto, molte industrie nelle quali una riduzione delle ore di lavoro diminuirebbe certamente, almeno nell'immediato presente, la produzione, e non produrrebbe rapidamente un aumento qualsiasi nell'efficienza, tale da far salire la quantità media di lavoro per persona al livello antico. In tali casi il cambiamento diminuirebbe il dividendo nazionale; e la maggior parte della perdita materiale, che ne risulterebbe, ricadrebbe sugli operai, le cui ore di lavoro furono diminuite. È bensì vero che in alcune industrie una scarsezza di lavoro ne alzerebbe il prezzo per parecchio tempo a spese del rimanente della comunità; ma, di regola, un aumento nel prezzo reale del lavoro produrrebbe una diminuzione nella domanda del prodotto, in parte a causa dell'aumentato impiego di sostituti, e provocherebbe pure un'affluenza di nuovo lavoro dalle industrie meno favorite.

Questo ci porta a considerare l'origine della comune credenza che una riduzione delle ore di lavoro aumenterebbe in generale i salari, semplicemente col rendere raro il lavoro, e indipendentemente da qualsiasi effetto ch'essa potrebbe avere col fare lavorare più a lungo le macchine, rendendole, perciò, più efficienti o coll'impedire che il popolo si intristisca e logori prematuramente col lavoro eccessivo. Tale opinione è un esempio di quei malintesi, di cui parlammo poco fa, circa i modi in cui un aumento nel livello normale del benessere possa far crescere i salari.

386. — Errore insito nella credenza che una diminuzione nelle ore di lavoro, tale che non accrescesse, almeno in quantità proporzionata, l'efficienza dei lavoratori, potrebbe fare aumentare in modo durevole la domanda di lavoro, o la costanza dell'impiego. — Una tale opinione riposa su due errori. Il primo di essi è che gli effetti immediati e permanenti d'un cambiamento debbano essere gli stessi. La gente vede che quando alle porte degli uffici di una Compagnia tramviaria vi sono delle persone capaci che aspettano il lavoro, coloro che già sono impiegati pensano più a tenersi i proprî posti che a lottare per un aumento dei salari; ed

---

adatto alla giornata di sedici ore. Ma tanto gli intraprenditori quanto i loro sorveglianti non considerano questo difficoltà come insuperabili; e l'esperienza mostra che gli operai vincono presto la ripugnanza provata dapprima a formare le squadre di ricambio. Una squadra potrebbe terminare il lavoro verso mezzogiorno, e l'altra cominciare subito dopo; oppure, ciò che sarebbe forse anche meglio, una squadra potrebbe lavorare, diciamo, dalle 5 alle 10 antimeridiane, e dalle 1 ½ alle 4 ½ pomeridiane, e la seconda cominciare alle 10 ¼ ant. fino all'1 ¼ pom., e dalle 4.45 alle 9.45 pom.: le due squadre potrebbero poi cambiare di turno alla fine di ogni settimana o di ogni mese.

Digitized by Google

osserva che, se quelle persone fossero lontane, gli imprenditori non sarebbero in grado di opporre resistenza a una domanda di salari più elevati. E s'insiste sul fatto che, dato che i tramvieri lavorassero poche ore, e che non vi fosse una diminuzione nel numero delle miglia percorse dalle vetture sulle linee già esistenti, allora si dovrebbe impiegare un numero maggiore di persone con salari ad ora probabilmente più alti, e possibilmente con salari giornalieri più elevati. Così, però, si trascurano altre conseguenze che sono più importanti ma più remote; cioè che l'estendersi delle linee tramviarie sarà arrestato, e che, perciò, un numero più piccolo di persone saranno in avvenire occupate a fabbricare e a mettere in moto delle tramvie; che molti operai o altre persone, che avrebbero potuto profittare delle vetture, andranno a piedi, e che, perciò, molti di coloro che avrebbero potuto godere i giardini e l'aria fresca nei sobborghi, vivranno ammucchiati nelle città. Se fosse vero che la quantità totale dei salari potesse essere aumentata facendo sì che ogni persona lavori un quinto meno di adesso, allora la diminuzione di un quinto nella popolazione aumenterebbe i salari complessivi, e, perciò, aumenterebbe i salari medî di più che un quinto — proposizione questa che sorpassa le dottrine dei più esagerati Maltusiani.

La sorgente dell'errore che si annida in questo ragionamento sta nel ritenere che vi sia un *fondo di lavoro* fisso, un certa quantità di lavoro che deve esser fatta, qualunque sia il prezzo del lavoro. Al contrario, la domanda di lavoro viene dal dividendo nazionale, cioè a dire, viene dal lavoro; meno lavoro vi è di una specie, e minore domanda vi sarà di lavoro in altre specie; e se il lavoro fosse raro, più piccolo sarebbe il numero delle imprese iniziate. Oltre a ciò, la costanza dell'occupazione dipende dall'organizzazione dell'industria e del commercio, e dalla fortuna colla quale coloro che dirigono l'offerta sono capaci di prevedere i futuri movimenti della domanda e del prezzo, e di regolare, in base ad essi, le loro azioni. Ma ciò non sarebbe fatto meglio con una giornata di lavoro corta che con una lunga; anzi l'adozione di una giornata corta, non accompagnata da squadre di ricambio, scoraggerebbe l'impiego di quel capitale fisso costoso, la cui presenza rende i proprietari così restii a chiudere i loro opifici; e, perciò, tale adozione tenderebbe probabilmente ad aumentare, e non a diminuire, la disoccupazione.

387. — Errore insito nella credenza che, poichè un'industria può ottenere qualche vantaggio rendendo scarso il proprio lavoro, tutte le industrie possano agire in tal modo. I ragionamenti " *post hoc ergo propter hoc* „ e il fondarsi esclusivamente sui fatti inducono in errore. — Il secondo errore è congiunto al primo; e consiste nel credere che tutte le industrie debbano ricever vantaggio dall'adozione generale di un modo d'agire che, messo alla prova, ha permesso ad un'industria, sotto certe condizioni, di far dei guadagni a spese delle altre. Senza dubbio, se i calzolai o gli stuccatori potessero impedire la concorrenza esterna, avrebbero una grande probabilità di aumentare i loro salari con una semplice diminuzione della quantità di

Digitized by Google

lavoro fatto da ciascuno di essi. Ma tali guadagni possono ottenersi soltanto infliggendo una maggior perdita complessiva agli altri compartecipi del dividendo nazionale (1). È un fatto (e, nel limite dei suoi effetti, un fatto importante) che alcuni di costoro non appartengono alle classi lavoratrici; una parte della perdita cadrà certamente sugli imprenditori e sui capitalisti, il cui capitale personale e materiale impiegato nelle costruzioni o nella fabbricazione delle scarpe avrà diminuito, e l'altra parte sui consumatori agiati di case o di scarpe. Ma un'altra parte della perdita sarà sopportata dalle classi lavoratrici, in quanto usano case o consumano scarpe, un'altra, dai falegnami, muratori, ecc., e infine un'altra piccola parte dai fornaciai, marinai impiegati nell'importare legname da costruzione, e da altri.

Perciò, se tutti i lavoratori ridurranno la loro produzione, vi sarà una grande perdita del dividendo nazionale; i capitalisti e imprenditori sopporteranno di essa una larga parte, ma, certamente, non tutta. Perchè, senza parlare della possibilità di emigrare o di prendere e mandare il loro capitale libero all'estero per impiegarlo ivi, una grande e generale diminuzione dei guadagni di direzione e dell'interesse sul capitale, porterebbe da una parte a sostituire parzialmente i più elevati gradi del lavoro con altri più bassi, in tutta la scala costantemente decrescente di impieghi (2), e forse anche a una diminuzione nell'energia e nell'assiduità delle menti direttive dell'industria; mentre, dall'altra, impedirebbe i risparmi del capitale (3). E, nei limiti di quest'ultimo risultato, diminuirebbe quell'abbondanza del capitale relativamente al lavoro, che sola permetterebbe al lavoro di scaricare sul capitale una parte della sua porzione di perdita del dividendo nazionale (4).

---

(1) Vedasi V, VI, 222, e VI, II, 294, 295.

(2) Vedasi VI, VII, 331-33.

(3) Vedasi IV, VII, 152, e VI, VI, 327-28.

(4) Per fare un esempio, supponiamo che i calzolai e i cappellai siano nello stesso grado, lavorino per un numero eguale d'ore, e ricevano paghe eguali, prima e dopo una riduzione generale delle ore di lavoro. Allora, tanto prima quanto dopo il cambiamento, il cappellaio potrebbe comprare, col salario di un mese, tante scarpe quante erano il prodotto netto del lavoro mensile del calzolaio (Vedasi VI, II, 296). Se il calzolaio lavorasse qualche ora meno di prima, e, per conseguenza, facesse meno lavoro, il prodotto netto del suo lavoro mensile sarebbe diminuito, a meno che o col sistema delle squadre di ricambio l'imprenditore e il suo capitale guadagnassero dei profitti su due squadre di operai, o i suoi profitti potessero restringersi di una quantità eguale alla diminuzione totale delle sue spese. Quest'ultima supposizione non si accorda con quanto già conosciamo delle cause che regolano l'offerta del capitale e del potere di organizzazione. E perciò i salari del cappellaio non basteranno come prima per comperare quel numero di scarpe; e, così via, per tutte le altre industrie.

Una piccola parte delle perdite potrebbe essere sopportata dalla rendita; ma non è necessario di contar molto su questo punto. E poi il nostro ragionamento presupponeva, ciò che senza dubbio sarebbe approssimativamente vero, che, presi complessivamente, i valori delle cose da comprarsi dall'imprenditore, relativamente alle scarpe, rimangano invariati.

Sarebbe bene di dire qui, in modo accademico, e anticipando i risultati del prossimo

Digitized by Google

Dobbiamo, però, star attenti a non confondere le due questioni seguenti: 1° se una causa tenda a produrre un certo effetto; e 2° se a quella causa debba seguire certamente quell'effetto. Aprendo la chiusa di un serbatoio il livello dell'acqua in esso tende a diminuire; ma se, nel frattempo, grandi quantità di acque vi entrano dall'altro capo, l'apertura della chiusa può in realtà essere seguìta da un innalzamento del livello dell'acqua nella cisterna. E così, sebbene una diminuzione delle ore di lavoro possa tendere a diminuire la produzione in quelle industrie che non sono già sottoposte a un lavoro eccessivo, e alle quali non si può applicare il sistema delle squadre di ricambio, pure a tale diminuzione potrebbe molto facilmente accompagnarsi un aumento della produzione, effetto del progresso generale della ricchezza e del sapere (1).

---

volume, che l'influenza della concorrenza per mezzo del commercio estero sarebbe a questo riguardo differente da quella che pare a primo aspetto. Un accordo internazionale per la diminuzione simultanea delle ore di lavoro in tutte le industrie avrebbe certamente l'effetto importante di far sì che gli operai di un qualsiasi paese non avessero da temere che il capitale potesse abbandonare quello stesso paese per altri; e, oltre a ciò, una riduzione nelle ore del lavoro, sia in una data proporzione, sia fino ad un dato minimo, diminuirebbe la produzione in proporzioni disuguali nelle differenti industrie, e altererebbe, perciò, i valori relativi e i salari relativi; le quali perturbazioni sarebbero aggravate dalla concorrenza di un paese estero che non subisse codesti cambiamenti. Se tuttavia le ore di lavoro potessero essere ridotte, non con un metodo rigido, ma in modo tale da non alterare i valori relativi, il cambiamento non avrebbe effetto diretto sul corso del commercio estero, sia che altre nazioni adottassero la riforma o no. Poichè se l'esportazione di oggetti da coltellinaio, o l'importazione in cambio di macchine da cucire fossero appena appena rimuneratrici prima del cambiamento, allora, dopo il cambiamento stesso, ove i valori relativi rimanessero invariati, esso sarebbero egualmente appena rimuneratrici. Gli accordi internazionali, pertanto, non valgono tanto, come a prima vista sembra, nel limitare i mali di una diminuzione generale della produzione.

(1) Non dobbiamo prestar troppa fede a tutti i tentativi che si vanno facendo di risolvere la questione, se una diminuzione delle ore di lavoro diminuisca la produzione e i valori, ricorrendo semplicemente ai fatti. Poichè, sia che osserviamo le statistiche dei salari e della produzione immediatamente dopo il cambiamento o per un lungo periodo successivo, i fatti che osserviamo si devono probabilmente in gran parte a cause diverse da quelle che vogliamo studiare. In primo luogo, gli effetti che seguono immediatamente conducono facilmente, e per molte ragioni, in errore. Se la riduzione è il risultato di uno sciopero fortunato, è probabile che l'occasione scelta per esso fu quella di un momento in cui la posizione strategica degli operai era buona, e le condizioni generali dell'industria tali che essi avrebbero potuto ottenere un aumento nei salari anche se non vi fosse stato un cambiamento nelle ore di lavoro; e perciò gli effetti immediati del cambiamento nei salari sembreranno più favorevoli di quello che realmente siano. Oltre a ciò, molti intraprenditori, avendo conchiusi dei contratti che sono costretti di adempiere, potranno temporaneamente offrire dei salari più elevati per una giornata corta di quelli offerti prima per una giornata lunga; ma tale fatto è il risultato della subitaneità del cambiamento, è un risultato illusorio. Dall'altra parte, se gli operai furono sottoposti ad un lavoro eccessivo, la riduzione delle ore di lavoro non li farà subito forti: il miglioramento fisico e morale della condizione dei lavoratori, coll'aumento dell'efficienza e, perciò, dei salari, che ne è il risultato, non potrà mostrarsi subito.

E, in secondo luogo, le statistiche della produzione o dei salari, compilate parecchi anni dopo la riduzione dei salari, rispecchieranno probabilmente dei cambiamenti nella

Digitized by Google

388. — Conclusioni generali circa il bene ed il male di una riduzione delle ore di lavoro. — Tutto ciò tende a mostrare che una riduzione generale delle ore di lavoro produrrà probabilmente una piccola perdita materiale netta e molto bene morale, che non si può trattare con un sistema rigidamente ferreo, e che le condizioni di ogni classe industriale devono essere studiate separatamente.

Forse si spendono annualmente 100 milioni di lire sterline dalle classi operaie e 400 milioni dal resto della popolazione inglese in cose che poco o nulla contribuiscono a rendere la vita più nobile o veramente più felice. Certamente sarebbe un bene se tutti lavorassero meno, ove fossimo sicuri che il tempo libero così ottenuto fosse speso bene, e che la conseguente perdita nel reddito materiale fosse sopportata esclusivamente coll'abbandono fatto da tutte le classi dei metodi di consumo meno degni. Ma un tale risultato non è facilmente raggiungibile: perchè la natura umana cambia lentamente, ed in niuna cosa è così lenta a cambiare quanto nel difficile còmpito di imparare a impiegare bene il tempo libero. In ogni età, in ogni nazione ed in ogni classe sociale coloro che hanno saputo lavorare bene furono sempre molto più numerosi di coloro che seppero usar bene del tempo libero. D'altra parte, poi, solo quando si è liberi di disporre a volontà delle ore d'ozio, si può imparare a impiegarle bene; e nessuna classe di lavoratori può avere molto decoro e comportarsi da veri cittadini se non gode di un po' di libertà, poichè un po' di riposo dalla stanchezza del lavoro è una condizione necessaria per un elevato tenore di vita (1).

Un uomo raramente può lavorare con impegno e con vantaggio altrui per più di otte ore al giorno; tuttavia può occuparsi di cose non tanto fati-

---

prosperità del paese o dell'industria di cui si tratta, o nei metodi di produzione, o, infine, nel potere d'acquisto del danaro: e allora potrebbe essere altrettanto difficile di isolare gli effetti della riduzione delle ore di lavoro quanto è difficile di isolare gli effetti prodotti sulle onde di un mare agitato dalla caduta di una pietra tra esse.

Per esempio, quando noi osserviamo la storia dell'introduzione della giornata di otto ore nell'Australia, troviamo delle grandi fluttuazioni nella prosperità delle miniere e nell'offerta dell'oro, in quella dell'industria dell'allevamento delle pecore e nel prezzo della lana, nei prestiti di capitale dai paesi più vecchi a fine di impiegare il lavoro australiano alla costruzione di ferrovie, ecc., infine nell'immigrazione e nel credito commerciale. Tutte queste cause sono state talmente potenti nel cambiare la condizione del lavoratore australiano, da coprire e nascondere completamente gli effetti della riduzione delle ore di lavoro da 10 ore lordo (cioè 8 $^3/_4$, dedotto il tempo per i pasti) a 8 nette. I salari in danaro nell'Australia sono molto più bassi ora che prima di tale riduzione; e sebbene si possa concedere che il potere d'acquisto del danaro sia cresciuto in modo che i salari reali non siano scemati, pure non sembra dubbio che i salari reali del lavoro nell'Australia non sono di tanto superiori a quelli dell'Inghilterra, di quanto lo erano prima della riduzione delle ore di lavoro; nè è stato provato che non siano ora più bassi di quello che sarebbero stati ove un tal cambiamento non avesse avuto luogo: nè è certo che i recenti disordini commerciali in Australia non siano stati in parte prodotti dalle speranze esagerate nell'efficacia economica delle ore di lavoro più brevi.

(1) Di ciò hanno ragionato bene i signori Sidney Webb e Harold Cox nella loro difesa della « Giornata di lavoro di otto ore » (*An Eight Hours' Day*).

Digitized by Google

cose per un tempo più lungo, e per un tempo ancor più lungo può stare « in servizio », esser, cioè, pronto a rispondere a qualsiasi chiamata. E poichè gli adulti, le cui abitudini sono già formate, probabilmente non si adatterebbero presto alle lunghe ore di ozio, sembra che debba contribuire maggiormente al benessere della nazione, considerata come un tutto, il provvedere all'aumento dei mezzi materiali di una nobile ed eccellente vita di tutte le classi, e specialmente di quelle più povere, anzichè l'ottenere un' improvvisa e grande diminuzione nelle ore di lavoro di coloro che non sono attualmente oppressi dal lavoro stesso.

In questo caso, come in altri simili, sono le facoltà e le attività giovanili che più importano tanto al filosofo morale quanto all' economista; poichè il dovere più impellente di questa generazione è quello di provvedere ai giovani l'educazione migliore per il lavoro che devono fare come produttori e come uomini o donne, preparando loro nello stesso tempo abbondante libertà dai lavori meccanici e lasciando ad essi tempo sufficiente per la scuola e per quelle specie di giuochi che sviluppano e rafforzano il carattere.

Tenendo conto solamente del danno fatto alla crescente generazione dal vivere in case ove i genitori menano una vita senza gioia, sarebbe interesse offrire ad essa qualche compenso. Non è facile che escano lavoratori capaci e buoni cittadini dalle case in cui la madre è assente quasi tutto il giorno, e il padre non torna se non quando la prole è addormentata. Perciò, non soltanto le persone direttamente interessate ma anche la società intiera troverebbe il suo conto a raccorciare le ore di lavoro stravagantemente lunghe, le quali allontanano dalla casa il lavoratore, anche quando si tratta di custodi ferroviari o di altri operai il cui lavoro non è, di per sè, tanto duro.

Ed ora dobbiamo conchiudere questa parte del nostro studio sulla distribuzione e sullo scambio.

Siamo giunti a pochissime conclusioni pratiche, poichè è d'uopo trattare tutti gli aspetti economici, per non parlare di quelli morali e degli altri, di un problema pratico prima di affrontarlo nel suo insieme; e, nella vita reale, quasi ogni risultato economico dipende, più o meno direttamente, da alcune azioni e reazioni complesse del credito, del commercio estero e dello sviluppo moderno dei monopoli e dei sindacati. Il campo, pertanto, che abbiamo scorso nei libri V e VI, è, per alcuni lati, il più difficile in tutto il regno della scienza economica; e per esso solo si può accedere a quello che ci si apre ora dinanzi.

Digitized by Google

Digitized by Google

APPENDICE

DI

NOTE MATEMATICHE

Nota I (p. 153). — La legge della diminuzione dell'utilità marginale si può esprimere così: — Se in una data unità di tempo e per una data persona, u rappresenta l'utilità totale della quantità x di una merce, allora l'utilità marginale è misurata da $\frac{du}{dx} \cdot \delta x$; mentre $\frac{du}{dx}$ misura il *grado marginale* di utilità. Jevons e alcuni altri scrittori usano « utilità finale » per indicare ciò che Jevons stesso in altri punti chiama il grado finale di utilità. Si può dubitare quale delle due espressioni sia la più conveniente: però il decidersi per l'una o per l'altra non involge nessuna questione di principio. In conformità alle spiegazioni date nel testo, $\frac{d^2u}{dx^2}$ è sempre negativa.

Nota II (p. 155). — Se m è la quantità di moneta, ossia la potenza generale d'acquisto a disposizione di un individuo in un certo tempo, e μ rappresenta l'utilità totale che essa ha per lui, allora $\frac{d\mu}{dm}$ rappresenta il grado marginale di utilità della moneta per quell'individuo.

Se p è il prezzo che egli pagherebbe per una certa quantità x di una merce che gli dà il piacere totale u, allora

$$\frac{d\mu}{dm} \Delta p = \Delta u; \text{ o } \frac{d\mu}{dm} \frac{dp}{dx} = \frac{du}{dx}.$$

Se p' è il prezzo che egli pagherebbe per una quantità x' di un'altra merce, che gli dà un piacere totale u', allora

$$\frac{d\mu}{dm} \cdot \frac{dp'}{dx'} = \frac{du'}{dx'}; \text{ o quindi } \frac{dp}{dx} : \frac{dp'}{dx'} = \frac{du}{dx} : \frac{du'}{dx'}.$$

(Confronta il capitolo di Jevons sulla *Teorica dello scambio; Bibl. dell'Economista*, serie III, vol. II, p. 216).

Ogni aumento nella sua ricchezza diminuisce per lui il grado marginale d'utilità del danaro; il che equivale a dire che $\frac{d^2\mu}{dm^2}$ è sempre negativa.

Quindi, supponendo che l'utilità marginale di una certa quantità x di una merce rimanga invariabile, un aumento nella ricchezza di quell'in-

Digitized by Google

dividuo accresce $\frac{du}{dx} \div \frac{d\mu}{dm}$, e quindi $\frac{dp}{dx}$, ossia la ragione a cui egli è disposto a pagare ogni ulteriore offerta di essa. Noi possiamo considerare $\frac{dp}{dx}$ come funzione di m, u, x; e allora abbiamo $\frac{d^2p}{dm\,dx}$ sempre positiva. Naturalmente $-\frac{d^2p}{du\,dx}$ è sempre positiva.

NOTA III (p. 161). — Siano P, P' due punti consecutivi sulla curva di domanda; si conduca PRM perpendicolare a Ox, e PP' tagli Ox e Oy rispettivamente in T e in t; in tal modo $P'R$ è l'incremento nell'ammontare della domanda, che corrisponde a una diminuzione PR nel prezzo unitario della merce.

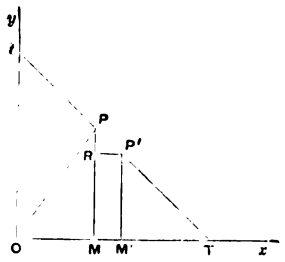

Fig. 1.

Allora l'elasticità della domanda nel punto P è misurata da

$$\frac{P'R}{OM} \div \frac{PR}{PM}, \text{ ossia da } \frac{P'R}{PR} \times \frac{PM}{OM};$$

ossia da $\frac{TM}{PM} \times \frac{PM}{OM}$, o, infine, da $\frac{TM}{OM}$ o da $\frac{PT}{Pt}$.

Quando la distanza fra P e P' diminuisce indefinitamente, PP' diventa la tangente; e in tal modo la proposizione è dimostrata.

È ovvio *a priori* che la misura dell'elasticità non varia, variando in relazione l'una con l'altra le scale su cui sono misurate le distanze parallele a Ox e a Oy. Del resto una prova geometrica di questo risultato si può dare agevolmente col metodo delle proiezioni: intanto analiticamente è chiaro che $\frac{dx}{x} \div \frac{-dy}{y}$, che è l'espressione analitica della misura dell'elasticità, non cambierà di valore se la curva $y = f(x)$ è condotta su una nuova scala, cosicchè la sua equazione diventa $qy = f(px)$, dove q e p sono delle costanti.

Se l'elasticità della domanda è uguale all'unità per tutti i prezzi della merce, ogni diminuzione nel prezzo produrrà un aumento proporzionale nell'acquisto della quantità di merce, di modo che non si verificherà nessun aumento nella spesa totale che il compratore sostiene per quella merce. Una tale domanda si può quindi chiamare una *domanda a spesa costante*. La curva che la rappresenta, una *curva di spesa costante*, come la si può definire, è un'iperbole rettangolare con Ox e Oy come asintoti: le curve tratteggiate nella seguente figura rappresentano una serie di tali curve.

È utile abituare l'occhio alla configurazione di tali curve; in tal modo, esaminando una curva di domanda, si può subito decidere se la sua inclinazione alla verticale in un punto qualsiasi fa un angolo maggiore o minore di quella parte di una curva di spesa costante che passasse per quel punto. Si può ottenere ancora una precisione maggiore descrivendo

Digitized by Google

le curve di spesa costante su della carta velina e poi sovrapponendo la carta sulla curva di domanda. In questo modo si può vedere, ad esempio, immediatamente che la curva di domanda, nella figura qui tracciata, in ognuno dei punti A, B, C, D, ha una elasticità presso a poco uguale a uno: fra A e B e fra C e D ha una elasticità maggiore di uno; mentre fra B e C esprime un'elasticità minore di uno. Impratichendosi in questo sistema, si troverà una grande facilità nello scoprire la natura delle ipotesi relative al carattere della domanda di una merce, che si fanno implicitamente nel tracciar una curva di domanda di una forma particolare; e costituisce altresì una salvaguardia contro l'introduzione inconscia di ipotesi improbabili.

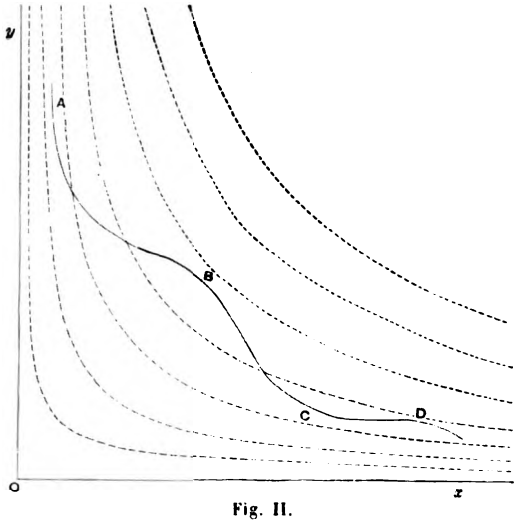

Fig. II.

L'equazione generale delle curve di domanda, che in ogni punto abbiano un' elasticità uguale a n, è

$$\frac{dx}{x} + n\frac{dy}{y} = 0, \text{ ossia } xy^n = C.$$

È da notare che in una curva di questo genere $\frac{dx}{dy} = -\frac{C}{y^{n+1}}$; e cioè, la proporzione, in cui l'ammontare della domanda cresce in conseguenza di una leggiera diminuzione di prezzo, varia inversamente con la potenza $(n + 1)$ del prezzo. Nel caso di curve di spesa costante quella proporzione varia inversamente al quadrato del prezzo; oppure, il che è lo stesso in questo caso, direttamente al quadrato della quantità domandata.

Nota IV (p. 167). — Si prenda l'asse Oy come misura del tempo: e le quantità che si devono considerare siano misurate dalle distanze da Oy; allora, indicando con P' e P due punti adiacenti sulla curva che segna il crescere di quelle quantità, la ragione di aumento in una piccola unità di tempo $N'N$ è

$$\frac{PH}{P'N'} = \frac{PH}{P'H} \cdot \frac{P'H}{P'N'} = \frac{PN}{Nt} \cdot \frac{P'H}{P'N'} = \frac{P'H}{Nt};$$

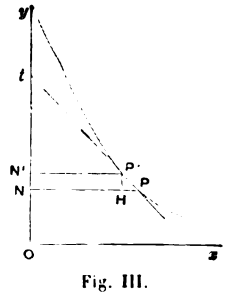

Fig. III.

poichè PN e $P'N'$ sono uguali al limite.

Se noi prendiamo l'anno come unità di tempo abbiamo la ragione annuale di aumento rappresentata dall'inverso del numero di anni in Nt.

Digitized by Google

La ragione di aumento sarà costante in tutti i punti della curva, se Nt è costante e sempre $= a$, ossia se $-x\frac{dy}{dx} = a$ per tutti i valori di x; cioè se l'equazione della curva sarà $y = -a \log x$.

Nota V (p. 179). — Abbiamo visto nel testo che il tasso a cui si scontano i godimenti futuri varia grandemente da un individuo all'altro. Sia r il saggio annuo di interesse che si deve aggiungere ad un godimento attuale perchè contrabbilanci un godimento futuro, uguale in grandezza al primo, quando si verifica; allora r può essere il 50 od anche il 200 % per un individuo, mentre per il suo vicino è magari una quantità negativa. Inoltre alcuni godimenti sono più urgenti di certi altri; e si comprende che un individuo possa scontare dei godimenti futuri in modo saltuario e irregolare; può magari preferire di posporre un piacere di due anni che non di uno; oppure, per converso, può dichiararsi energicamente contrario a un lungo ritardo e niente affatto a uno breve. Non tutti sono d'accordo nel decidere se queste irregolarità sono frequenti; e la questione non si può decidere agevolmente; perchè fin quando le valutazioni di un godimento saranno puramente soggettive, sarà difficile rilevare se quelle irregolarità avvengono. Nel caso in cui esse non si verifichino, il tasso dello sconto sarà lo stesso per ogni elemento di tempo; oppure, per esprimere la stessa cosa con altre parole, obbedirà alla legge esponenziale. In tal caso, se h è l'ammontare futuro di un godimento di probabilità p, e che, se si verifica, succederà nel tempo t, e se $R = 1 + r$; allora il valore attuale del godimento è phR^{-t}. Però bisogna tener presente che questo risultato appartiene all'Edonistica, e non propriamente all'Economia.

Ragionando ancora sulla stessa ipotesi noi possiamo dire che, se ω è la probabilità che un individuo può ricavare un elemento di godimento, Δh, dal possesso, ad esempio, di un pianoforte nell'elemento di tempo Δt, allora il valore presente del piano per quell'individuo è $\int_o^T \omega R^{-t} \frac{dh}{dt} dt$. Se noi vogliamo contemplare tutto il godimento che deriva dall'avvenimento a qualsiasi distanza di tempo, dobbiamo prendere $T = \infty$. Se la fonte del godimento è, secondo la frase di Bentham, « impura », $\frac{dh}{dt}$ probabilmente sarà negativa per alcuni valori di t; e quindi tutto il valore dell'integrale può essere negativo.

Nota VI (p. 187). — Se y è il prezzo a cui la quantità x può trovare dei compratori su un dato mercato, e $y = f(x)$ è l'equazione della curva di domanda, l'utilità totale della merce sarà misurata da $\int_o^a f(x)\,dx$, dove a è la quantità consumata.

Però, se per vivere occorresse una quantità b di quella merce, $f(x)$ sarebbe infinito, o per lo meno indefinitamente grande, per i valori di x minori di b. Quindi noi dobbiamo supporre che si possegga già ciò che

Digitized by Google

è indispensabile per la vita e valutare separatamente l'utilità totale di quella parte della offerta della merce che supera lo stretto indispensabile: essa è naturalmente $\int_b^a f(x)\,dx$.

Se vi sono parecchie merci atte a soddisfare a uno stesso bisogno imprescindibile, come, ad esempio, l'acqua e il latte, entrambi atti ad estinguere la sete, troveremo che, nelle condizioni ordinarie della vita, non si commette un grande errore assumendo semplicemente l'ipotesi che la offerta necessaria per soddisfare a quel bisogno è composta unicamente di quella merce che è a più buon mercato.

Si osservi che, trattando della rendita di consumatore, noi supponiamo che l'utilità marginale del danaro per ogni compratore sia costantemente la stessa. Strettamente parlando, noi dovremmo tener conto del fatto che se un individuo spende meno in thè, l'utilità marginale del danaro dovrebbe essere minore di quella che è, e che egli guadagnerebbe un elemento di rendita del consumatore comprando altre merci a prezzi che ora non gli dànno tale rendita. Ma queste variazioni nella rendita del consumatore, essendo di secondo ordine di piccolezza, si possono trascurare col presupposto, che serve di base a tutto il nostro ragionamento, che ciò che egli spende per una sola merce, ad esempio il thè, costituisce soltanto una piccola parte di tutta la sua spesa (confronta libro V, cap. II, § 200). Se poi per qualsiasi motivo si deve tener conto dell'influenza che la sua spesa per il thè esercita sul valore che il danaro ha per lui, basta moltiplicare $f(x)$, nell'integrale sopra indicato, per quella funzione di $xf(x)$ (ossia della quantità che egli ha già speso in thè), la quale rappresenta la utilità marginale della moneta per lui, quando la quantità totale che egli ne possiede è stata diminuita per tutta quella somma.

Nota VII (p. 188). — Così, se a_1, a_2, a_3, ... sono le quantità consumate di parecchie merci delle quali b_1, b_2, b_3, ... sono indispensabili per l'esistenza; se $y = f_1(x)$, $y = f_2(x)$, $y = f_3(x)$, ... sono le equazioni delle loro curve di domanda e se noi possiamo trascurare tutte le disuguaglianze nella distribuzione della ricchezza; allora l'utilità totale del reddito, supponendo come già assicurata l'esistenza, si può rappresentare con $\Sigma \int_b^a f(x)\,dx$, se possiamo trovare modo di raggruppare assieme in una sola e comune curva di domanda tutte quelle merci rivali che soddisfano agli stessi bisogni e ognuno di quei gruppi di merci i cui servizi sono complementari (vedi libro V, cap. VI). Ma noi non possiamo far questo: e quindi quella formula rimane una espressione semplicemente generale, senza nessuna applicazione pratica. Vedi la nota 1ª a p. 186, e anche l'ultima parte della Nota XIV.

Nota VIII (p. 189). — Se y è il piacere che un individuo ricava da un reddito x, e se, seguendo Bernouilli, ammettiamo che l'aumento di piacere che egli ricava aggiungendo l'uno per cento al suo reddito sia

Digitized by Google

lo stesso, qualunque sia questo reddito, noi abbiamo $x \frac{dy}{dx} = K$, e $\therefore y = K \log x + C$, con K e C costanti.

Se a è il reddito sufficiente per acquistare quanto è necessario alla vita, definito in modo che il piacere totale ottenuto vivendo con un reddito minore di a sia una quantità negativa, allora la nostra equazione diventa $y = K \log \frac{x}{a}$. Tanto K che a variano col temperamento, la salute, le abitudini e l'ambiente sociale di ogni individuo. Laplace dà ad x il nome di *fortuna fisica*, e ad y il nome di *fortuna morale*.

Sembra che pure Bernouilli abbia considerato x ed a come numeri rappresentanti una data quantità di proprietà, anzichè di reddito; ma noi non possiamo considerare la proprietà necessaria all'esistenza senza riferirla alla lunghezza di tempo per cui dura l'esistenza stessa, ossia senza trattarla in realtà come un reddito.

Forse l'ipotesi che ha attirato la maggiore attenzione dopo quella di Bernouilli, è l'ipotesi di Cramer che il piacere recato dalla ricchezza si può ammettere che varî come la radice quadrata del suo ammontare.

Nota IX (p. 189). — L'argomento che il giuoco in sè stesso è un errore economico si basa generalmente sull'ipotesi di Bernouilli o su alcune altre ben definite. Però non richiede altre presupposizioni se non quella che in primo luogo il piacere del giuoco può essere trascurato, e in secondo luogo che $\varphi''(x)$ è negativa per tutti i valori di x, indicando con $\varphi(x)$ il piacere che si ricava da una ricchezza eguale ad x.

Difatti supponiamo che la probabilità che un determinato avvenimento abbia a succedere sia p, e che un individuo scommetta py contro $(1 - p)y$ che esso succederà. In tal modo costui muta la sua aspettazione di felicità da

$$\varphi(x) \text{ in } p\varphi\{x + (1-p)y\} + (1-p)\varphi(x - py).$$

Questa formola, svolta col teorema di Taylor, diventa

$$\varphi(x) + \tfrac{1}{2} p(1-p)^2 y^2 \varphi''\{x + \theta(1-p)y\} + \tfrac{1}{2} p^2(1-p)y^2 \varphi''(x - \theta py);$$

ammettendo che $\varphi''(x)$ sia negativa per tutti i valori di x, questa formola è sempre minore di $\varphi(x)$.

È vero però che questa perdita probabile di fortuna può non essere maggiore del piacere ricavato dall'eccitamento del giuoco, e allora noi siamo ricondotti alla induzione che i piaceri del giuoco sono, secondo la frase di Bentham, « impuri », poichè l'esperienza dimostra che essi sono atti a formare un carattere agitato, febbrile, inetto a un lavoro costante e ai piaceri più elevati e più positivi della vita.

Nota X (p. 195). — Continuando con lo stesso sistema della Nota I, rappresentiamo con v la disutilità o l'incomodo di una certa quantità di

Digitized by Google

lavoro l; allora $\frac{dv}{dl}$ misura il grado marginale di disutilità del lavoro; e, conformemente alle caratteristiche esposte nel testo, $\frac{d^2v}{dl^2}$ è positiva.

Sia ora m la quantità di moneta, o potenza generale d'acquisto, a disposizione d'un individuo, μ la sua utilità totale per l'individuo stesso e quindi $\frac{d\mu}{dm}$ la sua utilità marginale. Allora, se Δw è il salario che si deve pagare all'individuo per indurlo a compiere un lavoro Δl, sarà

$$\Delta w \frac{d\mu}{dm} = \Delta v, \text{ o } \frac{dw}{dl} \cdot \frac{d\mu}{dm} = \frac{dv}{dl}.$$

Se ammettiamo che la sua ripugnanza a lavorare sia non una quantità fissa, ma fluttuante, possiamo considerare $\frac{dw}{dl}$ come una funzione di m, v ed l; e allora $\frac{d^2w}{dm\,dl}$, $\frac{d^2w}{dv\,dl}$ sono sempre positivi.

Nota XI (p. 291). — Se degli individui di una qualsiasi specie di uccelli incominciano ad adottare abitudini acquatiche, ogni aumento nel tessuto fra le dita dei loro piedi — sia che si verifichi gradualmente per l'azione della selezione naturale, o per una improvvisa deviazione dal tipo, oppure (come pensa ancora una minoranza dei biologi) in parte per gli effetti ereditari dell'uso — farà sì che essi vivranno meglio una vita acquatica e farà dipendere la loro probabilità a lasciare una discendenza dall'aumento del tessuto. Cosicchè, se $f(t)$ è l'area media del tessuto al tempo t, allora il tasso d'incremento del tessuto aumenterà (entro certi limiti) ad ogni aumento del tessuto, e quindi $f''(t)$ è positiva. Ora noi sappiamo dal teorema di Taylor che

$$f(t+h) = f(t) + hf'(t) + \frac{h^2}{1.2} f''(t+\theta h) \cdot$$

E se h è grande, e quindi h^2 grandissima, allora $f(t+h)$ sarà molto maggiore di $f(t)$ ancorchè $f'(t)$ sia piccolo e $f''(t)$ non sia mai grande. Vi è più che un nesso superficiale fra i progressi fatti dalle applicazioni del calcolo differenziale alle scienze fisiche fra la fine del secolo scorso e il principio di questo, e lo sviluppo della teorica dell'evoluzione. In sociologia come in biologia noi andiamo imparando a tener conto degli effetti accumulati di forze le quali, benchè deboli in principio, acquistano forza sempre maggiore dal crescere dei loro stessi effetti; e la forma universale, di cui ognuno di tali fatti rappresenta una personificazione speciale, è il teorema di Taylor; e cioè l'espressione corrispondente di una funzione di più variabili, quando si deve tener conto ad un tempo dell'azione di più cause.

Nota XII (p. 357). — Se, come nella Nota X, si suppone che un individuo subisca l'incomodo di dover compiere una quantità di lavoro v, per

Digitized by Google

ottenere la quantità x di un bene da cui egli ricava un piacere u, allora il piacere di averne un'ulteriore quantità sarà uguale alla pena di ottenerla quando $\frac{du}{dx} = \frac{dv}{dx}$.

Se la pena del lavoro è considerata come un piacere negativo e noi scriviamo $U = -v$, allora $\frac{du}{dx} + \frac{dU}{dx} = 0$; ossia $u + U =$ massimo nel punto in cui il suo lavoro cessa.

NOTA XII*bis* (p. 364). — In un articolo sul *Giornale degli Economisti* del febbraio 1891 il prof. Edgeworth traccia il qui unito diagramma, che rappresenta i casi di scambio di mele con noci descritti alle pagine 361-63. Le mele sono misurate sulla Ox e le noci sulla Oy; $Op = 4$, $pa = 40$; e a rappresenta la fine del primo contratto, in cui quattro mele si sono scambiate con 40 noci, nel caso in cui A ottiene il vantaggio fin dal punto di partenza: b rappresenta il secondo e c lo stadio finale di quel caso. D'altra parte, a' rappresenta il primo, e b', c', d' rappresentano il secondo, terzo e ultimo stadio di quella serie di contratti nei quali B ottiene il vantaggio sin dal principio. QP, il luogo su cui si devono trovare necessariamente c e d' è detto dal prof. Edgeworth la *curva di contratto.*

Seguendo un metodo adottato nella sua *Mathematical Psychics* (1881), egli rappresenta con U l'utilità totale che le mele e le noci hanno per A quando egli ha ceduto x mele ed ha ricevuto y noci, con V l'utilità totale delle mele e delle noci per B quando ha ricevuto x mele e ha ceduto y noci. Se si permutasse ancora Δx mele con Δy noci, lo scambio sarebbe indifferente per A se

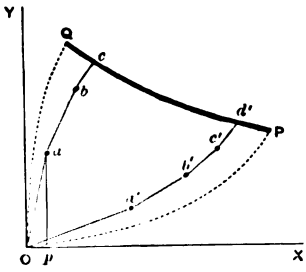

Fig. IV.

$$\frac{dU}{dx}\Delta x + \frac{dU}{dy}\Delta y = 0,$$

e sarebbe indifferente per B, se

$$\frac{dV}{dx}\Delta x + \frac{dV}{dy}\Delta y = 0.$$

Queste quindi sono rispettivamente le equazioni delle curve di indifferenza OP e OQ indicate nella figura; e la curva di contratto, che è il luogo dei punti in cui le condizioni dello scambio che sono indifferenti per A lo sono anche per B, ha l'elegante equazione:

$$\frac{dU}{dx} \div \frac{dU}{dy} = \frac{dV}{dx} \div \frac{dV}{dy}.$$

Se l'utilità marginale delle noci fosse costante per A e per B, $\frac{dU}{dx}$ e $\frac{dV}{dx}$ diventano costanti; U diviene $\Phi(a - x) + \alpha y$, e V diviene $\Psi(a - x) + \beta y$: e la curva di contratto si trasforma in $F(x) = o$; ossia $x = C$; cioè a dire, diventa una linea retta parallela alla Oy, e il valore di $\Delta y : \Delta x$, dato

Digitized by Google

per ognuna delle curve d'indifferenza, diventa una funzione di C; mostrando in tal modo che per qualsiasi strada il baratto si muova, l'equilibrio si troverà ad un punto in cui saranno state permutate C mele e la ragione finale di scambio è una funzione di C; ossia è essa pure una costante. Quest'ultima applicazione della formulazione matematica della teoria dello scambio del prof. Edgeworth, per confermare i risultati ottenuti nel testo, fu fatta per la prima volta dal signor Berry ed è pubblicata nel numero del giugno 1891 del *Giornale degli Economisti*.

Il concetto del prof. Edgeworth di rappresentare U e V come funzioni generali di x e di y, ha una grande attrattiva per i matematici; ma sembra meno adatto ad esprimere i fatti della vita economica quotidiana, che non il sistema di considerare, come fece Jevons, le utilità marginali delle mele come funzioni della sola x. In questo caso, se A in principio non possiede affatto delle noci, come si suppone nel caso speciale in discussione, U prende la forma

$$\int_o^x \Phi_1 (a - x)\, dx + \int_o^y \Psi_1 (y)\, dy ;$$

e lo stesso è per V. E allora l'equazione della curva di contratto è della forma

$$\Phi_1 (a - x) \div \Psi_1 (y) = \Phi_2 (x) \div \Psi_2 (b - y) ;$$

che è una delle equazioni dello scambio nella *Teorica* di Jevons (loc. cit., p. 226).

Nota XIII (p. 375). — Valendoci della stessa notazione della Nota V, prendiamo come punto di partenza, rispetto al tempo, la data del momento in cui si è cominciato a costruire la casa, e sia T' il tempo impiegato nel costruirla. Allora il valore attuale del godimento, che l'individuo si aspetta dalla casa, è

$$H = \int_{T'}^{T} \tilde{\omega}\, R^{-t} \frac{dh}{dt}\, dt.$$

Sia Δv lo sforzo elementare che egli dovrà sostenere per edificare la casa nel tempo Δt (fra il tempo t e il tempo $t + \Delta t$); allora il valore attuale del complesso degli sforzi è

$$V = \int_o^{T'} R^{-t} \frac{dv}{dt}\, dt.$$

Se vi fosse qualche incertezza sul lavoro da richiedere nella costruzione, si dovrebbe porre in conto ogni elemento possibile di esso, moltiplicato per la probabilità, $\tilde{\omega}'$, che esso diventi necessario; e allora V diventa $\int_o^{T'} \tilde{\omega}' R^{-t} \frac{dv}{dt} dt$.

Se noi trasportiamo il punto di partenza alla data in cui la casa è compiuta, abbiamo

$$H = \int_o^{T'} \tilde{\omega}\, R^{-t} \frac{dh}{dt}\, dt, \text{ e } V = \int_{-T'}^{o} \tilde{\omega}\, R^{t} \frac{dr}{dt}\, dt,$$

Digitized by Google

dove $T_1 = T - T'$; e questo punto di partenza, per quanto forse il meno naturale dal punto di vista matematico, è il più naturale dal punto di vista degli affari ordinari. Adottandolo, si considera V come la somma di tutte le pene che si stima di aver sopportato, come se ognuna di esse recasse su di sè l'onere accumulato delle aspettative fra l'istante in cui la si è sopportata e quello in cui essa incomincia a portare i suoi frutti.

L'importanza della discussione fatta da Jevons sull'investimento del capitale viene alquanto sminuita dall'ipotesi non necessaria che la funzione che lo rappresenta sia una espressione del primo ordine; il più curioso si è che egli proprio, descrivendo l'opera di Gossen, insisteva sulla obiezione mossa al piano seguìto da questo autore (e da Whewell) di sostituire delle linee rette alle curve multiformi, che rappresentano i veri caratteri delle variazioni delle quantità economiche.

Nota XIV (p. 375). — Indichiamo con α_1, α_2, α_3, . . . le diverse quantità di varie specie di lavoro, quali, ad esempio, taglialegna, cava pietra, zappatore, ecc., che saranno occupate dall'individuo in questione per far costruire la casa su un dato progetto; e indichiamo con β, β', β'', ecc., le diverse quantità di comodi di varie specie, quali salotti, camere da letto, uffici, ecc., che la casa in base a quel dato progetto deve presentare; allora, usando V e H coi significati della nota precedente, V, β, β', β'', sono tutte funzioni di α_1, α_2, α_3 . . . ; e siccome H è una funzione di β, β', β'', e . . . , essa è anche una funzione di α_1, α_2, α_3 . . . Quindi noi abbiamo, per trovare gli investimenti marginali di ogni genere di lavoro per ogni specie di uso,

$$\frac{dV}{d\alpha_1} = \frac{dH}{d\beta}\frac{d\beta}{d\alpha} = \frac{dH}{d\beta'}\frac{d\beta'}{d\alpha_1} = \frac{dH}{d\beta''}\frac{d\beta''}{d\alpha_1} = \ldots\ldots;$$

$$\frac{dV}{d\alpha_2} = \frac{dH}{d\beta}\frac{d\beta}{d\alpha_2} = \frac{dH}{d\beta'}\frac{d\beta'}{d\alpha_2} = \frac{dH}{d\beta''}\frac{d\beta''}{d\alpha_2} = \ldots\ldots$$

Queste equazioni rappresentano una bilancia di sforzi e di beneficî. Il costo reale che per l'individuo in questione ha un piccolo extra-lavoro impiegato nel tagliare del legname e nel lavorarlo, è bilanciato esattamente dai beneficî delle comodità che egli ricaverà in più dal salotto o dalla camera da letto, operando in questa guisa. Però, se invece di eseguire egli stesso il lavoro paga un falegname per farlo, allora noi dobbiamo rappresentare con V, non il suo sforzo totale, ma la spesa totale che egli fa della merce che rappresenta la potenza generale d'acquisto. Allora il saggio di salario che darà al falegname per un ulteriore lavoro, il suo prezzo marginale di domanda per questo lavoro, è misurato da $\frac{dV}{d\alpha}$; mentre $\frac{dH}{d\beta}$, $\frac{dH}{d\beta'}$ sono le sue misure in moneta delle utilità marginali delle extra-comodità del salotto e della camera da letto, ossia i suoi prezzi mar-

Digitized by Google

ginali di domanda per queste comodità; e $\frac{d\beta}{d\alpha}$, $\frac{d\beta'}{d\alpha}$ sono le produttività marginali del lavoro dei falegnami nel creare quelle comodità.

Allora quelle equazioni dicono che il prezzo di domanda del lavoro dei falegnami tende ad uguagliare il prezzo di domanda delle nuove comodità del salotto, della camera da letto e così via, sempre moltiplicate per la produttività marginale del lavoro dei falegnami nel creare quelle comodità stesse, dopo aver scelto per ogni elemento le *unità opportune*.

Quando questo modo di considerare la questione si generalizzi, in modo di estenderlo a tutte le varie domande di lavoro dei falegnami che si fanno su un mercato, si ha: — Il prezzo della domanda (marginale) del lavoro dei falegnami è dato dalla produttività (marginale) del lavoro dei falegnami nell'accrescere la produzione di una merce, moltiplicata per il prezzo della domanda (marginale) di quella merce. Oppure, per esprimere la stessa cosa con altri termini, i salari di un'unità del lavoro dei falegnami tendono ad essere uguali al valore di quella parte di un qualsiasi prodotto — a fabbricare il quale contribuisce questo loro lavoro — che rappresenta la potenzialità marginale di un'unità del lavoro dei falegnami, applicata a quel prodotto; oppure, per usare una frase di cui ci siamo occupati molto nel libro VI, cap. I, essi tendono ad essere uguali al valore del « prodotto netto » del loro lavoro. Questa proposizione è molto importante e contiene in sè il nocciolo della parte che la domanda rappresenta nella teoria della distribuzione.

Sarà quindi cosa utile di svilupparla qui con qualche ampiezza; benchè in tal modo anticipiamo alcune discussioni ulteriori, specialmente quelle contenute nel sesto e settimo capitolo del libro V e nei due primi capitoli del libro VI; e difatti il significato completo di questa teoria non si può afferrare, se non studiandolo in connessione con quanto è esposto nei due capitoli sopra ricordati.

Supponiamo un mastro costruttore, che si proponga di erigere certi fabbricati e consideri a quali svariati bisogni egli li può adattare: ad esempio, a case d'abitazione, a magazzini, a negozi, a botteghe di vendita al minuto. Egli dovrà decidere due categorie di questioni: che quantità di fabbricati di ciascuna specie egli allestirà e con quali mezzi vi provvederà. Quindi, oltre al decidere se deve erigere, ad esempio, una villa a scopo di residenza, che offra una certa somma di comodità, dovrà decidere di quali agenti di produzione farà uso e in quali proporzioni: se, ad esempio, adoprerà tegole o ardesia, quanta pietra adoprerà, se farà uso della forza del vapore o soltanto del lavoro dell'argano per trasportare la calce; e, se si trova in una città grande, se farà innalzare la sua impalcatura da operai specializzati in questo lavoro, oppure dagli operai ordinari; e così via.

Supponiamo che il nostro costruttore abbia deciso di fabbricare una quantità β di ville per abitazione, una quantità β' di magazzini, una

Digitized by Google

quantità ξ'' di stabilimenti industriali, e così via per ogni classe di bisogni. Ma invece di supporre, come abbiamo fatto prima, che egli prenda in locazione semplicemente $x_1, x_2, \ldots$ quantità delle varie specie di lavoro, classifichiamo addirittura la sua spesa sotto tre voci: (1) salari, (2) prezzi delle materie prime e (3) interessi del capitale; mentre il valore della sua opera personale e dell'impresa costituisce una quarta voce.

Siano $x_1, x_2, \ldots$ le quantità delle varie classi di lavoro che egli prende in locazione, incluso quello di direzione. La quantità di ogni specie di lavoro è calcolata sulla sua durata e sulla sua intensità.

Con $y_1, y_2 \ldots$ indichiamo le quantità delle varie specie di materie prime che sono usate e incorporate nelle singole costruzioni; le quali possiamo supporre che siano date a locazione perpetua. In tal caso, sotto questo punto di vista, che è quello dell'imprenditore individuale, gli appezzamenti di terreno sui quali quelle costruzioni vengono edificate, diventano semplicemente delle forme particolari di materie prime.

Indichiamo ancora con z la quantità del capitale immobilizzato, ossia l'appropriazione dell'impiego del capitale per i diversi scopi. Qui noi dobbiamo valutare tutte le forme del capitale come ridotte a una comune misura in danaro, includendovi le anticipazioni per salari e per l'acquisto di materie prime; così pure l'uso, tenuto conto del logorìo, ecc., delle sue officine di ogni genere: s'intende che l'opera che egli vi presta e il terreno su cui si costruisce, devono essere calcolati con la stessa misura. I periodi pei quali dureranno le singole immobilizzazioni varieranno; ma devono essere ridotti ad una unità-tipo, ossia a un anno, ad un « tasso composto », ossia secondo una progressione geometrica.

In quarto luogo, rappresentiamo con u il suo lavoro personale, le sue noie, le sue ansietà, la stanchezza, ecc., che conseguono alle sue svariate imprese.

In aggiunta a questi, vi sono parecchi altri elementi di cui si potrebbe tener conto sotto voci separate, ma che noi possiamo anche supporre compresi in quelli di cui si è già fatta menzione. Così la porzione che si deve calcolare per i rischi si può dividere fra le due ultime voci. Una divisione più precisa delle spese generali per portar avanti gli affari (« costi supplementari », vedi p. 378) si potrà distribuire fra le quattro voci dei salari, delle materie prime, dell'interesse sul valor capitale dell'organizzazione dell'azienda (la sua clientela, ecc.) considerata in attività (« *as a going concern* »), e della rimunerazione dell'opera, dell'iniziativa e delle pene morali del costruttore.

In tali circostanze, V rappresenta la spesa totale del costruttore e H il suo reddito totale; e i suoi sforzi sono diretti a rendere H-V un massimo. Per questo fine, noi abbiamo delle equazioni simili a quelle già date, ossia:

$$\frac{dV}{dx_1} = \frac{dH}{d\xi} \cdot \frac{d\xi}{dx_1} = \frac{dH}{d\xi'} \cdot \frac{d\xi'}{dx_1} = \ldots\ldots$$

Digitized by Google

$$\frac{dV}{dx_2} = \frac{dH}{d\xi} \cdot \frac{d\xi}{dx_2} = \frac{dH}{d\xi'} \cdot \frac{d\xi'}{dx_2} = \ldots\ldots$$

. . . . . .

$$\frac{dV}{dy_1} = \frac{dH}{d\xi} \cdot \frac{d\xi}{dy_1} = \frac{dH}{d\xi'} \cdot \frac{d\xi'}{dy_1} = \ldots\ldots$$

. . . . . .

$$\frac{dV}{dz} = \frac{dH}{d\xi} \cdot \frac{d\xi}{dz} = \frac{dH}{d\xi'} \cdot \frac{d\xi'}{dz} = \ldots\ldots$$

$$\frac{dV}{du} = \frac{dH}{d\xi} \cdot \frac{d\xi}{du} = \frac{dH}{d\xi'} \cdot \frac{d\xi'}{du} = \ldots\ldots$$

Cioè a dire, la spesa marginale che il costruttore è disposto a sostenere per una piccola offerta addizionale, δx_1, della prima classe di lavoro, ossia di $\frac{dV}{dx_1}\delta x_1$, è uguale a $\frac{dH}{d\xi} \cdot \frac{d\xi}{dx_1}\delta x_1$; ossia a quell'incremento nel suo reddito totale H, che egli ricaverebbe dall'aumento nella costruzione di ville, aumento che risulterebbe da quella piccola maggiore offerta della prima classe di lavoro; lo stesso dicasi per quanto riguarda la costruzione dei magazzini, e così via. Quindi egli avrà distribuite le sue risorse fra i vari usi, in modo tale che non guadagnerebbe nulla distraendo da una classe di costruzioni all'altra una parte qualsiasi di un qualsiasi agente della costruzione — lavoro, materie prime, uso del capitale, lavoro suo personale e d'impresa —: quindi egli non guadagnerebbe nulla sostituendo un agente all'altro in un ramo qualsiasi della sua impresa, e neppure aumentando o diminuendo l'uso di qualcuno di questi agenti. Sotto questo punto di vista le nostre equazioni hanno un fine molto simile all'argomentazione del cap. III sulla scelta fra differenti usi dello stesso bene. Confrontasi una delle note più interessanti (*f*), allegata al brillante discorso del professore Edgeworth alla Associazione Britannica nel 1889.

***

Vi è ancora qualcosa da dire (v. V, XI, 252, e VI, I, 286) sulla difficoltà di interpretare la frase « prodotto netto » di un qualsiasi agente della produzione, sia esso un genere particolare di lavoro o altro agente qualunque; e forse il rimanente di questa Nota, benchè connesso con quanto si è detto prima, è più conveniente leggerlo in un altro punto più avanzato.

Il costruttore ha pagato $\frac{dV}{dx_1}\delta x_1$ per l'ultimo elemento del lavoro del primo gruppo, perchè ciò costituiva il suo prodotto netto; e, se quel lavoro era diretto a costruire delle ville, gli portò come reddito speciale $\frac{dH}{d\xi} \cdot \frac{d\xi}{dx_1}\delta x_1$. Ora se p è il prezzo unitario che il costruttore riceve per

Digitized by Google

una quantità β di abitazioni in villa, e se quindi $p\beta$ è il prezzo che egli riceve per l'intera quantità β; se per brevità noi sostituiamo $\Delta\beta$ in luogo di $\frac{d\beta}{dx_1}\delta x_1$, che è l'aumento delle abitazioni in villa — dovuto ad un'addizione di lavoro δx_1; allora il prodotto netto che noi consideriamo non è $p\Delta\beta$, ma $p\Delta\beta + \beta\Delta p$, dove Δp è una quantità negativa — ed esprime la diminuzione nel prezzo della domanda, prodotta dall'aumento nella quantità di abitazioni in villa, offerta dal costruttore. Studiamo ora un poco la grandezza relativa di questi due elementi $p\Delta\beta$ e $\beta\Delta p$.

Se il costruttore monopolizzasse l'offerta delle ville, β rappresenterebbe la loro offerta totale: e, se avvenisse che l'elasticità delle domande delle ville fosse minore dell'unità quando l'offerta fosse β, allora il costruttore, aumentando la sua offerta, diminuirebbe il suo reddito totale, e $p\Delta\beta + \beta\Delta p$ sarebbe una quantità negativa. Egli quindi, appunto per questo, non avrebbe permesso che la produzione si spingesse sino al punto da lasciar diventare così inelastica la domanda. Il margine che egli sceglierebbe per la sua produzione sarebbe certamente tale da far restare la quantità negativa $\beta\Delta p$ minore di $p\Delta\beta$; però non necessariamente tanto minore da potersi trascurare in confronto. Questo è un fatto dominante nella teoria del monopolio, discussa nel libro V, cap. XII.

Questo fatto vale anche nel caso di un produttore il quale abbia un traffico limitato che non possa ampliare da un momento all'altro. Se i suoi avventori hanno già quella quantità delle sue merci di cui avevano bisogno, così che l'elasticità della loro domanda temporaneamente è minore dell'unità, egli può andare incontro a una perdita impiegando un altro operaio, ancorchè questi gli lavori per niente. Questo timore di perturbare il mercato speciale di un individuo, sia pure solo temporaneamente, influisce grandemente su parecchi problemi del valore in periodi brevi (vedasi libro V, capitoli V, VII, XI); e specialmente in quei periodi di depressione commerciale e in quelle disposizioni delle associazioni industriali, formali e non formali, che dovremo studiare nel secondo volume.

Vi è un'altra difficoltà nel caso di merci, nella fabbricazione delle quali le spese di produzione diminuiscono rapidamente ad ogni aumento della quantità della merce prodotta; ma qui le cause che governano i limiti della produzione sono così complesse, che non sembra neppure valga la pena di tentare di rappresentare la cosa con formule matematiche. Vedasi V, XI, 253, e la nota a piedi della pag. 507.

Del resto, allorchè noi ci mettiamo a studiare l'azione di un singolo imprenditore con lo scopo di illustrare l'azione normale delle cause che governano la domanda generale dei singoli agenti della produzione, è evidente che si debbano evitare casi di questo genere. Noi dobbiamo riserbarci di analizzarne le caratteristiche in sede separata e prendere invece il caso normale, cioè quello in cui l'individuo è soltanto uno dei molti che possono influire, sia pure indirettamente, sul mercato. Se $\beta\Delta p$ è

Digitized by Google

numericamente uguale a $p\Delta\beta$, dove β è il complesso della produzione su un gran mercato; e se un singolo imprenditore produce β', millesima parte di β, allora l'aumento del reddito derivato dall'aggiunta di un operaio addizionale è $p\Delta\beta'$, che è lo stesso di $p\Delta\beta$; e la deduzione che si deve fare da questo valore è soltanto $\beta'\Delta p$, che è una millesima parte di $\beta\Delta p$ e si può trascurare. Quindi per illustrare una parte dell'azione generale delle leggi della distribuzione, a noi è lecito parlare del valore del prodotto netto del lavoro marginale di un agente della produzione, come se consistesse nell'ammontare di quel prodotto netto preso al valore normale di vendita del prodotto, ossia come $p\Delta\beta$.

***

Si può rilevare che nessuna di queste difficoltà dipende dal sistema di divisione del lavoro e dal sistema di pagamento, benchè esse siano messe in rilievo dall' uso di misurare gli sforzi e le soddisfazioni per mezzo del loro prezzo. Robinson-Crusoé, costruendo un' abitazione per suo uso, non avrebbe trovato che l'aumento di una millesima parte su quella di cui già disponeva, avrebbe accresciuto il suo benessere di una millesima parte. Ciò che egli aggiungeva poteva avere lo stesso carattere del rimanente; ma se uno avesse voluto computarlo allo stesso tasso di valore reale per lui, avrebbe dovuto tener conto di ciò che la nuova porzione rendeva la vecchia alquanto meno urgente e di un valore reale alquanto più basso (vedasi nota 1 a p. 503). D'altra parte, la legge della produttività crescente potrebbe rendergli molto difficile determinare quale era veramente il prodotto netto di un lavoro di mezz'ora. Per esempio, supponiamo che alcuni piccoli erbaggi, saporiti come contorno e facili a trasportare, crescano in una parte della sua isola, per visitare la quale gli occorre una mezza giornata, ed egli vi è andato per raccoglierne in una volta sola delle piccole quantità. Un'altra volta egli concede a questa visita un giorno intiero, non avendo nessun uso importante a cui dedicare meno di mezza giornata, e ne ritorna con un carico dieci volte maggiore di prima. Allora noi non possiamo separare quello che ha reso l'ultima mezz'ora da tutto il rimanente; non ci resta che prendere l'intera giornata come unità e confrontare la somma di piacere che ne ricava, con quella ritratta dai giorni impiegati in modo diverso. Ora, nel moderno sistema industriale ci si presenta un problema simile, ma più complicato: quello di prendere, per certi scopi, tutto l'insieme di un procedimento produttivo come unità.

***

Si potrebbe estendere la portata di quei sistemi di equazioni che abbiamo considerato e diffonderne i dettagli, finchè abbraccino in sè tutto l'aspetto della domanda nel problema della distribuzione. Ma benchè una illustra-

Digitized by Google

zione matematica del modo d'agire di un insieme definito di cause possa essere completa in sè stessa e strettamente accurata entro i suoi limiti chiaramente definiti, le cose sono diverse quando si tenta di afferrare tutto l'insieme di un complesso problema della vita reale, o anche solo di una parte considerevole di esso, in una serie di equazioni. Poichè, parecchie considerazioni importanti, e specialmente quelle connesse con le influenze multiformi dell'elemento del tempo, non si prestano facilmente a una espressione matematica: si devono o omettere interamente, oppure si devono ridurre e ritagliare finchè assomiglino agli uccelli e agli animali convenzionali dell' arte decorativa. Di qui deriva però una certa tendenza ad assegnare delle proporzioni errate alle forze economiche, dando una eccessiva influenza a quegli elementi che si prestano con maggiore facilità ai metodi analitici. Senza dubbio, questo pericolo è inerente a ogni applicazione ai problemi della vita reale dell'analisi, non solo matematica, ma di qualsiasi specie. È questo un pericolo che l'economista deve tener presente in ogni caso più di qualsiasi altro. Ma, per evitarlo completamente, bisognerebbe abbandonare i sistemi principali del progresso scientifico; e in quelle discussioni, che sono scritte specialmente per lettori matematici, si ha senza dubbio ragione di mostrarsi molto arditi nei tentativi di generalizzare con quanta maggiore ampiezza si può.

In tali discussioni si può con diritto, ad esempio, considerare H come la somma totale delle soddisfazioni e V come la somma totale dei dolori (sforzi, sacrifici, ecc.) che una collettività ricava da cause economiche; si può semplificare la nozione dell'azione di queste cause con ipotesi simili a quelle che sono assunte, più o meno consciamente, nelle varie forme della dottrina secondo cui la tendenza costante di quelle cause si muove verso il raggiungimento della **soddisfazione massima,** nel suo aggregato per la comunità (vedi precedentemente, pagine 459-463); ossia, in altre parole, che vi è una tendenza costante a rendere un massimo per la società, presa nel suo complesso, il valore H-V. Con questo concetto si ottengono delle equazioni differenziali della stessa classe di quelle che abbiamo discusso e che si interpreteranno per rappresentare il modo con cui è governato il valore in ogni campo dell'economia — quando si bilancino dei gruppi di utilità contro dei gruppi di sforzi, dei gruppi di soddisfazioni contro dei gruppi di costi reali. Tali discussioni hanno il loro posto speciale; ma non in un trattato come questo, in cui le matematiche sono usate solo per esprimere in un linguaggio terso e più preciso quei metodi di analisi e di ragionamento che la massa adopera ordinariamente, in modo più o meno cosciente, negli affari della vita quotidiana.

Si può ammettere che queste discussioni hanno dei punti di contatto col metodo di analisi applicato nel libro III alla utilità totale di beni determinati. La differenza fra i due casi è solo di grado: ma di un grado così grande, che praticamente equivale a una differenza di genere. Difatti nel primo caso noi consideriamo ogni merce per sè stessa e con riguardo a uno speciale mercato; e teniamo conto accuratamente delle

Digitized by Google

condizioni dei consumatori nel periodo e nel luogo che consideriamo. In tal modo noi seguiamo, per quanto con precauzioni forse più accurate, il metodo praticato dai ministri delle finanze e dai cittadini quando discutono di politica finanziaria. Rileviamo che alcune poche merci vengono consumate principalmente dal ricco; e che in conseguenza le loro reali utilità totali sono minori di quello che indichino le misure monetarie di queste utilità. Ma, salvo speciali cause in contrario, ammettiamo, con tutti e come regola, che le utilità totali di due merci consumate principalmente dal ricco stanno presso a poco fra loro nello stesso rapporto delle loro misure monetarie; e ammettiamo altresì che si verifichi lo stesso per quelle merci, il cui consumo si divide in proporzioni simili fra le classi ricca, media e povera. Queste ammissioni sono delle approssimazioni all'ingrosso; ma ogni speciale difficoltà, ogni causa possibile di errore è posta in rilievo dalla precisione delle nostre frasi: noi non introduciamo alcuna ipotesi che non sia già latente nella pratica della vita ordinaria; mentre non tentiamo nessun problema che non sia già connesso in modo, sia pur rozzo, ma pur sempre utile, alla pratica della vita ordinaria; noi non introduciamo nessuna ipotesi nuova e mettiamo limpidamente in evidenza quelle che non si possono assolutamente evitare. Ma se questo è possibile quando si tratta di merci determinate, considerate su un particolare mercato, la possibilità scompare quando si ha riguardo agli innumerevoli elementi economici che vengono in gioco in quella rete, che tutto comprende, della dottrina della soddisfazione massima.

Le forze dell'offerta specialmente sono eterogenee e complesse: esse includono una varietà infinita di sforzi e di sacrifizi, diretti e indiretti, compiuti da tutte le svariate classi industriali: e se non vi fosse altro ostacolo per dare una interpretazione concreta di quella dottrina, si troverebbe sempre un impedimento fatale nella sua ipotesi latente, che il costo di allevare dei giovani e di prepararli a lavorare si deve misurare nello stesso modo come il costo per costruire una macchina.

*
* *

Per ragioni simili a quelle date in questo caso tipico, le nostre note matematiche si estenderanno a un campo sempre minore, a mano a mano che aumenta la complessità degli argomenti discussi nel testo.

Una piccola parte delle note che seguono si riferiscono alla teoria dei monopoli, la quale presenta alcuni aspetti singolarmente adatti a una diretta trattazione analitica. Ma la maggior parte delle rimanenti sarà occupata dalle illustrazioni della domanda e dell'offerta, congiunte e composte; teoria che ha molto di comune con l'oggetto trattato in questa Nota: mentre l'ultima di questa serie, la Nota XXI, dà una breve descrizione del problema della distribuzione e dello scambio (escluso l'elemento del tempo), e solo per quel tanto che basta a dimostrare che

Digitized by Google

le illustrazioni matematiche usate si riferiscono a un sistema di equazioni in numero nè maggiore nè minore delle incognite introdotte in esse.

NOTA XIV*bis* (p. 395). — Nei diagrammi di questo capitolo le curve dell' offerta sono inclinate tutte positivamente; e nella nostra versione matematica di esse noi supporremo che le spese marginali di produzione si possano determinare con una precisione che non esiste nella vita reale. Inoltre non terremo conto del tempo che si richiede per sviluppare una azienda con tutte le economie interne ed esterne della produzione su larga scala, e supporremo di ignorare la legge della produttività crescente e tutte quelle difficoltà connesse con questa, e che sono discusse nel libro V, cap. XI. L'adottare un'altra via ci porterebbe a delle complicazioni matematiche, le quali benchè non manchino di utilità, sarebbero però fuor di luogo in una trattazione di questa specie. Perciò le discussioni fatte in questa Nota e nelle seguenti si debbono considerare come schizzi, anzichè come studi completi.

Chiamiamo con a_1, a_2, ecc., i fattori di produzione di una merce A; e supponiamo che le loro equazioni di offerta siano $y = \varphi_1(x)$, $y = \varphi_2(x)$ ecc.; indichiamo rispettivamente con $m_1 x$, $m_2 x$, ... il numero delle unità di quei fattori, necessario per la produzione di x unità di A; dove m_1, m_2 ... in generale non sono delle costanti, ma delle funzioni di x. Allora l'equazione d'offerta di A è

$$y = \Phi(x) = m_1 \varphi_1(m_1 x) + m_2 \varphi_2(m_2 x) + \ldots \equiv \Sigma \{ m \varphi(m x) \}.$$

Se $y = F(x)$ è l'equazione di domanda della merce compiuta, allora l'equazione della domanda derivata dell'r^{mo} fattore a^r, è

$$y = F(x) - \{ \Phi(x) - m_r \varphi_r(m_r x) \}.$$

Ma in questa equazione y è il prezzo non già di una unità del fattore considerato, ma di m_r unità; per dare quindi un'equazione espressa in termini di unità fisse, chiamiamo con η il prezzo di un'unità, e facciamo $\xi = m_r x$; allora $\eta = \frac{1}{m_r} y$, e l'equazione diventa

$$\eta = f_r(\xi) = \frac{1}{m_r} \left[F\left(\frac{1}{m_r} \xi\right) - \left\{ \Phi\left(\frac{1}{m_r}\right) \xi - m_r \varphi_r(\xi) \right\} \right].$$

Se m_r è una funzione di x, ossia $= \psi_r(x)$, allora x si deve determinare in termini di ξ, per mezzo dell'equazione $\xi = x \psi_r(x)$, per cui m_r si può scrivere $\gamma_r(\xi)$; sostituendo questo valore noi abbiamo η espressa come funzione di ξ. L'equazione d'offerta di a_r è semplicemente $\eta = \varphi_r(\xi)$.

NOTA XV (p. 396). — Sia l'equazione di domanda di coltelli

$$y = F(x) \ldots\ldots (1)$$

e l'equazione d'offerta $\ldots\ldots$ $y = \Phi(x)$ $\ldots\ldots$ (2)

quella delle impugnature $\ldots\ldots$ $y = \varphi_1(x)$ $\ldots\ldots$ (3)

e quella delle lame $\ldots\ldots\ldots$ $y = \varphi_2(x)$ $\ldots\ldots$ (4);

Digitized by Google

allora l'equazione di domanda delle impugnature è

$$y = f_1(x) = F(x) - \varphi_2(x) \quad . \quad . \quad . \quad . \quad . \quad (5).$$

La misura dell'elasticità di (5) è

$$-\left\{\frac{x f'_1(x)}{f_1(x)}\right\}^{-1},$$

ossia

$$-\left\{\frac{x F'(x) - x \varphi'_2(x)}{f_1(x)}\right\}^{-1},$$

cioè

$$\left\{-\frac{x F'(x)}{F(x)} \cdot \frac{F(x)}{f_1(x)} + \frac{x \varphi'_2(x)}{f_1(x)}\right\}^{-1}.$$

Tanto minore sarà questo valore, quanto più completamente saranno soddisfatte le seguenti condizioni: (1°) che $-\frac{x F'(x)}{F(x)}$, che è necessariamente positivo, sia grande, e cioè che l'elasticità della domanda di coltelli sia piccola; (2°) che $\varphi'_2(x)$ sia positivo e grande, ossia che il prezzo d'offerta delle lame aumenti rapidamente con un aumento e diminuisca rapidamente con una diminuzione della quantità offerta; e (3°) che $\frac{F(x)}{f_1(x)}$ sia grande; ossia che il prezzo dell'impugnatura costituisca solo una piccola parte del prezzo dei coltelli.

Una ricerca simile, per quanto più complicata, porta sostanzialmente agli stessi risultati, quando le unità dei fattori della produzione non sono fisse, ma variano come nella nota precedente.

Nota XVI (p. 397). — Supponiamo che si adoperino m staia di luppolo per fabbricare un gallone di birra di una certa qualità, di cui, in uno stato di equilibrio, si vendono x' galloni al prezzo $y' = F(x')$. Supponiamo pure che m diventi $m + \Delta m$; e che, come conseguenza, quando si presentano ancora alla vendita x' galloni, trovino dei compratori ad un prezzo $y' + \Delta y'$; allora $\frac{\Delta y'}{\Delta m}$ rappresenta il prezzo della domanda marginale del luppolo: se esso è maggiore di quello dell'offerta, diventerà interesse dei birrai di dedicare una maggior quantità di luppolo alla fabbricazione della birra. Ossia, per esprimerci con una forma più generale, indichiamo con $y = F(x)$ e con $y = \Phi(x, m)$, le equazioni della domanda e dell'offerta della birra, dove x è il numero dei galloni e m il numero delle staia di luppolo contenute in ogni gallone. Allora $F(x, m) = \Phi(x, m) =$ eccedenza del prezzo della domanda su quello dell'offerta. In uno stato di equilibrio naturalmente questa quantità è zero; ma se fosse possibile renderla positiva, facendo variare m, questo mutamento si effettuerebbe: quindi (nella ipotesi che non si verifichi nessuna variazione sensibile nelle spese di fabbricazione della birra, salvo in quelle che dipendono da un aumento nella quantità del luppolo) si avrà $\frac{d F}{d m} = \frac{d \Phi}{d m}$; il primo differenziale rappresenta il

Digitized by Google

prezzo della domanda marginale, l'altro quello dell'offerta marginale del luppolo: e ambedue sono uguali.

Come si vede, questo metodo si presta ad essere esteso ai casi in cui vi sono delle variazioni concorrenti in due o più fattori di produzione.

NOTA XVII (p. 398). — Supponiamo che un prodotto, sia esso una merce lavorata o un fattore della produzione, si distribuisca fra due usi, dimodochè della sua quantità totale x, x_1 si devolva al primo uso, e x_2 al secondo. Indichiamo con $y = \varphi(x)$ l'equazione dell'offerta totale; con $y = f_1(x_1)$ e con $y = f_2(x_2)$ le equazioni di domanda del primo e del secondo uso di esso. Allora in uno stato di equilibrio le tre incognite x, x_1, x_2, sono determinate dalle tre equazioni

$$f_1(x_1) = f_2(x_2) = \varphi(x); \quad x_1 + x_2 = x.$$

Supponiamo ora che si vogliano ottenere in modo indipendente le relazioni fra la domanda e l'offerta di quel prodotto pel suo primo uso, nella ipotesi che, qualunque siano le perturbazioni che possono verificarsi in questo primo uso, la domanda e l'offerta del prodotto pel secondo uso rimangano in equilibrio; ossia, che il suo prezzo di domanda per il secondo uso sia uguale al suo prezzo d'offerta per tutto l'ammontare pel quale è fabbricato attualmente, e cioè sia sempre $f_2(x_2) = \varphi(x_1 + x_2)$. Da questa equazione noi possiamo determinare x_2 in termini di x_1, e quindi x in termini di x_1; e perciò possiamo scrivere $\varphi(x) = \psi(x_1)$. Allora l'equazione dell'offerta del nostro prodotto pel suo primo uso diventa $y = \psi(x_1)$; e questa equazione, con l'altra già conosciuta $y = f_1(x_1)$, dà le relazioni richieste.

NOTA XVIII (p. 399). — Siano a_1, a_2, . . ., dei prodotti congiunti, e $m_1 x$, $m_2 x$, . . . le quantità di essi separatamente prodotte come risultato di x unità del loro procedimento congiunto di produzione. L'equazione d'offerta di quei prodotti è $y = \varphi(x)$. Siano

$$y = f_1(x), \quad y = f_2(x), \quad \ldots\ldots,$$

le equazioni della loro domanda. Allora, in equilibrio,

$$m_1 f_1(m_1 x) + m_2 f_2(m_2 x) + \ldots\ldots = \varphi(x).$$

Indichiamo con x' il valore di x determinato da questa equazione; allora $f_1(m_1 x')$, $f_2(m_2 x')$, ecc., sono i prezzi d'equilibrio dei singoli prodotti congiunti. Naturalmente m_1, m_2, . . ., sono espressi, se è necessario, in termini di x'.

NOTA XIX (p. 399). — Questo caso corrisponde, *mutatis mutandis*, a quello discusso nella Nota XVI. Se, in uno stato di equilibrio, si offrono annualmente sul mercato x' buoi, venduti al prezzo $y' = \varphi(x')$; se ogni bue dà m unità di carne; e se gli allevatori trovano che, modificando l'allevamento e il nutrimento dei buoi, si può aumentare il loro rendi-

Digitized by Google

mento in carne di Δm unità (ritenendo che, in complesso, la pelle e gli altri prodotti congiunti rimangano inalterati), e che la maggior spesa per ottenere questo risultato sia $\Delta y'$: allora $\frac{\Delta y'}{\Delta m}$ rappresenta il prezzo marginale di offerta della carne; se questo prezzo fosse minore di quello di vendita del bue, sarebbe interesse degli allevatori di fare il cambio.

Nota XX (p. 400). — Siano $a_1, a_2, \ldots$, prodotti atti a servire esattamente alla stessa funzione. Supponiamo che le loro unità siano tali, che l'unità di qualsivoglia di essi equivalga a quella di un altro qualsiasi. Indichiamo con $y_1 = \varphi_1(x_1)$, $y_2 = \varphi_2(x_2), \ldots$, le loro singole equazioni dell'offerta.

Mutiamo la variabile in queste equazioni, in modo che esse si scrivano $x_1 = \psi_1(y_1)$, $x^2 = \psi_2(y_2), \ldots$. Sia $y = f(x)$ l'equazione di quella domanda alla cui soddisfazione quei prodotti servono. Allora, in stato d'equilibrio, x e y sono determinati dalle equazioni $y = f(x)$; $x = x_1 + x_2 + \ldots\ldots$, $y_1 = y_2 = \ldots\ldots = y$. (Queste equazioni debbono essere tali, che nessuna delle quantità $x_1, x_2, \ldots$, possa avere un valore negativo. Quando y_1 è sceso a un certo livello, x_1 diventa zero; e, per valori più bassi, x_1 rimane zero; non diventa mai negativo). Come si è osservato nel testo, bisogna ammettere che tutte le equazioni dell'offerta si conformano alla legge della produttività decrescente; ossia, che $\varphi'_1(x), \varphi'_2(x), \ldots$, sono sempre positive.

Nota XXI (p. 402). — Ora possiamo dare un'occhiata a volo d'uccello ai problemi della domanda congiunta, della domanda composta, dell'offerta congiunta e dell'offerta composta, quando si offrono tutte assieme, allo scopo di accertarci che la nostra teoria astratta ha tante equazioni quante sono le incognite, nè più, nè meno.

In primo luogo, possiamo supporre che, in un problema di domanda composta, vi siano n merci $A_1, A_2, \ldots, An$. Supponiamo che A_1 abbia α_1 fattori di produzione, che A_2 ne abbia α_2, e così via, così che il numero totale dei fattori di produzione è $\Sigma_1^n \alpha_r$: sia questo $= m$.

Supponiamo dapprima che tutti i fattori siano diversi, sicchè non vi sia domanda composta; che ogni fattore abbia un processo speciale di produzione, per cui non vi siano prodotti congiunti; e che, infine, non vi siano mai due fattori che servono allo stesso uso, e cioè non vi sia offerta composta. Allora noi abbiamo $2n + 2m$ incognite, e cioè le quantità e i prezzi di n merci e di m fattori; e, per determinarle, abbiamo $2n + 2m$ equazioni, ossia — (1°) n equazioni di domanda, ognuna delle quali collega il prezzo e la quantità di una merce; (2°) n equazioni, ognuna delle quali stabilisce l'uguaglianza fra il prezzo d'offerta di una quantità qualsiasi di una merce, e la somma dei prezzi delle corrispondenti quantità dei suoi fattori; (3°) m equazioni d'offerta, ognuna delle quali stabilisce il nesso fra il prezzo e la quantità di un fattore, e, final-

Digitized by Google

mente, m equazioni, ognuna delle quali determina la quantità di un fattore, che è usata per produrre una certa quantità di una merce.

In secondo luogo, passiamo a tener conto non solo della domanda congiunta, ma anche della domanda composta. Supponiamo che β_1 fattori di produzione siano identici, ad esempio, siano il lavoro di un certo numero di falegnami provvisti della stessa potenzialità; in altre parole, supponiamo che il lavoro da falegname sia uno dei fattori di produzione di β_1 delle n merci A_1, A_2, . . . Allora, ammettendo che il lavoro dei falegnami abbia lo stesso prezzo in qualsiasi ramo produttivo, ognuno di questi β_1 fattori di produzione ha un unico prezzo, e il numero delle incognite diminuisce di $\beta_1 - 1$; ma anche il numero delle equazioni dell'offerta diminuisce di $\beta_1 - 1$; e lo stesso dicasi per gli altri casi.

Ora, passiamo a tener conto anche dell'offerta congiunta. Supponiamo che γ_1 degli oggetti usati per produrre le merci siano prodotti congiunti di un unico e uguale processo. Allora il numero delle incognite non resta alterato; il numero delle equazioni dell'offerta è bensì ridotto di $(\gamma_1 - 1)$; ma questa deficienza è sostituita da un nuovo gruppo di $(\gamma_1 - 1)$ equazioni che esprimono i rapporti fra le quantità di questi prodotti congiunti: e così di seguito.

E infine, supponiamo che uno dei fattori che si adoperano nella produzione abbia un'offerta composta, derivante da δ_1 provenienze rivali. In tal caso, riservando per la prima di queste provenienze le equazioni di offerta già esistenti, noi abbiamo $2(\delta_1 - 1)$ nuove incognite, consistenti nei prezzi e nelle quantità delle rimanenti $(\delta_1 - 1)$ provenienze rivali. Per esse però troviamo $(\delta_1 - 1)$ equazioni dell'offerta di queste provenienze, e $(\delta_1 - 1)$ equazioni fra i prezzi di tutte le δ_1 provenienze.

Insomma, comunque noi complichiamo il problema, vediamo che esso è teoricamente determinato, perchè il numero delle incognite resta sempre uguale al numero delle equazioni che otteniamo.

Nota XXII (p. 467). — Se $y = f_1(x)$, $y = f_2(x)$, sono rispettivamente le equazioni delle curve di domanda e d'offerta, l'ammontare della produzione che fornisce il reddito massimo di monopolio si trova facendo $\{x f_1(x) - x f_2(x)\}$ massimo; cioè esso è la radice, o una delle radici, dell'equazione

$$\frac{d}{dx}\{x f_1(x) - x f_2(x)\} = 0.$$

Abbiamo rappresentato qui la funzione dell'offerta con $f_2(x)$ anzichè, come si è fatto avanti, con $\varphi(x)$, in parte per porre in rilievo il fatto che qui l'espressione « prezzo d'offerta » non ha lo stesso preciso significato che nelle Note precedenti, in parte per incominciare il sistema di numerare le curve per impedire ogni confusione, ora che il loro numero incomincia ad aumentare.

Nota XXIII (p. 468). — Se si impone una tassa dell'ammontare complessivo di $F(x)$, allora, per trovare il valore di x che rende il reddito di monopolio un massimo, noi abbiamo

Digitized by Google

$$\frac{d}{dx}\left\{x f_1(x) - x f_2(x) - F(x)\right\} = 0;$$

ed è chiaro che se $F(x)$ è costante, come nel caso di una tassa di licenza, oppure se varia con $x f_1(x) - x f_2(x)$, come nel caso di un'imposta sul reddito, questa equazione ha le stesse radici che avrebbe se $F(x)$ fosse zero.

Volendo trattare il problema geometricamente, noi abbiamo che se sopra un monopolio si carica un'imposta fissa, sufficiente per far cadere tutta la curva del reddito di monopolio al disotto di Ox, e se q' è il punto della nuova curva che sta verticalmente al disotto di L nella fig. (36), allora la nuova curva nel punto q' ne toccherà un'altra di quelle della serie di iperboli rettangolari condotte tenendo yO come uno degli asintoti e Ox come l'altro. Queste curve si possono chiamare *curve di perdita costante.*

Invece, una imposta proporzionale al reddito di monopolio, ad esempio m volte questo reddito (con m minore di *1*), sostituirebbe a QQ' una curva, le cui ordinate sarebbero $(1 - m) \times$ l'ordinate dei punti corrispondenti sulla QQ', ossia dei punti che hanno la stessa ascissa. Le tangenti ai punti corrispondenti sulla precedente e sulla nuova posizione di QQ' taglieranno Ox nello stesso punto, come si vede chiaramente col metodo delle proiezioni. Ma è una legge delle iperboli rettangolari con gli stessi asintoti che, se si conduce una retta parallelamente a un asintoto a tagliare le iperboli e poi si conducono delle tangenti ad esse nei punti di intersezione, le tangenti taglieranno tutte l'altro asintoto nello stesso punto. Quindi se q'_3 è il punto sulla nuova posizione di QQ' che corrisponde a q_3, e se noi chiamiamo G il punto in cui la tangente comune all'iperbole e a QQ' taglia Ox, Gq'_3 sarà una tangente all'iperbole che passa per q'_3; ossia q'_3 è un punto di reddito massimo sulla nuova curva.

I metodi geometrico e analitico discussi in questa Nota si possono applicare a casi quale quello discusso nel testo, nell'ultima parte del § 267, in cui l'imposta viene prelevata sul prodotto del monopolio.

NOTA XXIII*bis* (p. 475). — Questi risultati trovano una conferma geometrica agevole col metodo di Newton, e valendosi delle ben note proprietà della iperbole rettangolare. Essi si possono pure provare analiticamente. Sia, come prima, $y = f_1(x)$ l'equazione della curva di domanda; $y = f_2(x)$ quella della curva di offerta; con $y = f_3(x)$ indichiamo l'equazione della curva del reddito di monopolio, dove $f_3(x) = f_1(x) - f_2(x)$; e con $y = f_4(x)$ l'equazione della curva della rendita di consumatore, dove

$$f_4(x) = \frac{1}{x}\int_0^x f_1(\alpha)\, d\alpha - f_1(x).$$

Sia anche la curva di beneficio totale $y = f_5(x)$, dove

$$f_5(x) = f_3(x) + f_4(x) = \frac{1}{x}\int_0^x f_1(\alpha)\, d\alpha - f_2(x);$$

Digitized by Google

risultato questo che si può ottenere direttamente. Sia ancora la curva del beneficio di compromesso $y = f_6(x)$; dove $f_6(x) = f_3(x) + n f_4(x)$, quando si supponga che la rendita di consumatore venga valutata dal monopolista n volte il suo valore attuale.

Per ottenere OL (fig. 38), ossia l'ammontare della vendita che dà il reddito massimo di monopolio, noi abbiamo l'equazione

$$\frac{d}{dx}\{x f_3(x)\} = 0; \text{ ossia, } f_1(x) - f_2(x) = x\{f'_2(x) - f'_1(x)\};$$

il membro sinistro di questa equazione è necessariamente positivo; lo è quindi anche il destro, il che dimostra, cosa del resto già ovvia, che se $L q_3$ è prolungato in modo da tagliare rispettivamente le curve di domanda ed offerta in q_2 e in q_1, la curva d'offerta in q_2 (se è inclinata negativamente) deve fare con la verticale un angolo maggiore che non la curva di domanda in q_1.

Per trovare OW, ossia la quantità di vendita che dà il massimo beneficio totale, abbiamo

$$\frac{d}{dx}\{x f_5(x)\} = 0; \text{ ossia, } f_1(x) - f_2(x) - x f'_2(x) = 0.$$

Per trovare OY, cioè l'ammontare della vendita per la quale il beneficio di compromesso diventa massimo, abbiamo

$$\frac{d}{dx}\{x f_6(x)\} = 0; \text{ ossia } \frac{d}{dx}\{(1-n) x f_1(x) - x f_2(x) + n \int_0^x f_1(\alpha)\, d\alpha\} = 0:$$

$$\text{ossia } (1-n) x f'_1(x) + f_1(x) - f_2(x) - x f'_2(x) = 0.$$

Se $OL = c$, la condizione che OY sia maggiore di ON è che $\frac{d}{dx}\{x f_6(x)\}$ sia positivo quando in questa formola si scrive c invece di x; e cioè, siccome $\frac{d}{dx}\{x f_5(x)\} = 0$ quando $x = c$, che $\frac{d}{dx}\{x f_4(x)\}$ sia positivo quando $x = c$; ossia che $f'_1(c)$ sia negativo. Ma questa condizione è soddisfatta qualunque sia il valore di c. Ciò prova il primo dei due risultati dati alla fine di V, XIII, 270; e la prova del secondo risultato si dà in modo consimile. (Il significato di questi risultati e delle loro prove implica tacitamente che nel reddito di monopolio vi è un solo massimo).

Si può anche aggiungere un altro risultato a quelli ottenuti nel testo. Se noi scriviamo $OH = a$, allora la condizione perchè OY sia maggiore di OH è che $\frac{d}{dx}\{n f_6(x)\}$ sia positivo, quando in questa formola si scrive a invece di x: ossia, poichè $f_1(a) = f_2(a)$, che $(1-n) f'_1(a) - f'_2(a)$ sia positivo. Ora $f'_1(a)$ è sempre negativo; e quindi la condizione diventa che $f'_2(x)$ sia negativo, e cioè che l'offerta obbedisca alla legge della produttività crescente e che tan φ sia numericamente maggiore di $(1-n)$ tan θ, dove θ e φ sono gli angoli che le tangenti alle curve di domanda e d'offerta in A fanno con Ox. Quando $n = 1$, la sola condizione è che

Digitized by Google

tan φ sia negativa; e cioè OW è maggiore di OH quando la curva di offerta è inclinata negativamente in A. In altre parole, se il monopolista considera gli interessi dei consumatori come identici ai suoi, egli spingerà la sua produzione oltre al punto in cui il prezzo d'offerta (nel senso particolare con cui noi usiamo questo termine) è uguale al prezzo di domanda, purchè l'offerta nelle vicinanze di quel punto obbedisca alla legge della produttività crescente; ma invece il monopolista non spingerà la sua produzione, se l'offerta obbedisce alla legge della produttività decrescente.

Nota XXIV (*p.* 558). — Sia Δx l'ammontare probabile della sua produzione di ricchezza nel tempo Δt, e Δy l'ammontare probabile del suo consumo. Allora il valore scontato dei suoi servizi futuri è $\int_o^T R^{-t}\left(\frac{dx}{dt}-\frac{dy}{dt}\right)dt$; dove T è la massima durata possibile della sua vita. Identicamente, il costo già sopportato del suo allevamento e della sua educazione è $\int_{-T'}^{o} R^{-t}\left(\frac{dy}{dt}-\frac{dx}{dt}\right)dt$, dove T' è la data della sua nascita. Se supponiamo che egli non aggiunga nè tolga nulla al benessere materiale del paese in cui passa tutta la vita, avremo $\int_{-T'}^{T} R^{-t}\left(\frac{dx}{dt}-\frac{dy}{dt}\right)dt=0$; ossia, prendendo come punto di partenza l'epoca della sua nascita, e $l=T'+T=$ possibile lunghezza massima della sua vita, si ha la forma più semplice

$$\int_o^l R^{-t}\left(\frac{dx}{dt}-\frac{dy}{dt}\right)dt=0.$$

Dicendo che Δx è l'ammontare probabile della sua produzione nel tempo Δt, noi abbiamo espresso brevemente ciò che con maggiore accuratezza si può dire così: — siano p_1, p_2 ..., le possibilità che nel tempo Δt egli produrrà gli elementi di ricchezza $\Delta_1 x, \Delta_2 x$, ..., dove $p_1+p_2+\ldots=1$; supponiamo che uno o più dei valori della serie $\Delta_1 x, \Delta_2 x$, ..., possa essere zero; allora

$$\Delta x = p_1 \Delta_1 x + p_2 \Delta_2 x + \ldots\ldots$$

Digitized by Google

Digitized by Google

INDICE ALFABETICO-ANALITICO

A

Abilità eccezionali. Sotto quale capo si debbano classificare i redditi straordinari guadagnati da abilità naturali eccezionali, 569 e seg. - Come, quando si considera l'intera massa di coloro che sono impiegati in qualsiasi occupazione, non si possano trattare i guadagni eccezionalmente alti degli uomini che hanno fortuna come una rendita, senza tener conto dei bassi guadagni di coloro che non ne hanno, 570. - Influenza del progresso sui guadagni dovuti all'abilità eccezionale, 666 e seg. V. *Abilità industriale*.

— ereditarie. Uno dei vantaggi delle industrie localizzate, 309.

— industriale. Relatività dell'espressione « lavoro inabile », 255 e seg. - Come, in circostanze favorevoli, una razza ricca di forza nervosa possa sviluppare nel corso di poche generazioni ogni fatta di abilità che essa tenga in alta stima, 256. - Come la semplice destrezza manuale perda importanza di fronte alla intelligenza d'ordine generale e al vigore, 256 e seg. - Abilità generale e abilità specializzata, 257 e seguenti. - Come l'abilità manuale tanto specializzata da non potersi trasferire da una occupazione ad un'altra, divenga un fattore sempre meno importante nella produzione, 257. - Confronto fra l'abilità specializzata e le macchine specializzate, 304 e seg. - L'offerta di un mercato costante al lavoro abile, uno dei vantaggi dell'industria localizzata, 310. - Svantaggi che l'industria localizzata presenta come mercato del lavoro, ivi. - Lo stabilimento di industrie supplementari come rimedio a tali svantaggi, 310. - La economia di abilità, uno dei vantaggi della produzione in grande, 315, 319 e seg. - Come l'abilità di disporre del capitale abbia, in un paese come l'Inghilterra, un prezzo di offerta ben determinato, 341 e seg.; - suoi tre elementi, 343. - Importanza primaria dell'abilità specializzata nelle piccole intraprese, 592. - Come l'adattamento dell'offerta alla domanda nel caso dell'abilità di organizzazione sia impedito dalla difficoltà di conoscere con esattezza il prezzo che per essa si paga in qualsiasi industria, 593.

Abilità manuale. Come la semplice destrezza manuale perda importanza di fronte alla intelligenza d'ordine generale e al vigore, 256 e seg. - Come l'abilità manuale tanto specializzata da non potersi trasferire da un'occupazione ad un' altra, divenga un fattore sempre meno importante nella produzione, 257.

Abitazione. Il bisogno di abitazione e il desiderio di distinzione, 149. - Grado di elasticità della domanda di abitazione, 165. - Quota procentuale da essa rappresentata nella spesa della famiglia, 172. - L'abitazione come una delle cose necessarie alla vita, 248. - Variazioni del valore degli alloggi misurato in lavoro, 657 e seg. - Come la credenza popolare che la pigione propriamente detta delle case sia cresciuta, si debba a una conoscenza imperfetta del modo in cui i nostri antenati erano alloggiati, 659.

Abitudini. Come dipendano in larga parte da scelta individuale deliberata, 79 e seg.

— industriali. Impossibilità di una storia

Digitized by Google

delle abitudini industriali di una razza, 247 n.

Accumulazione. Come vada rapidamente aumentando, 268. - Fonti, 276 e seg. - Le accumulazioni pubbliche, 277. - Come un freno leggero e temporaneo alla accumulazione della ricchezza materiale non debba essere necessariamente un male, ivi. - Come all'accumulazione della ricchezza si accompagni generalmente una certa attesa o differimento del piacere, 277 e seg. (V. *Attesa*). - Prezzo di domanda dell'accumulaz., 279.

Acqua. Elasticità della sua domanda, 165. - Variazioni del suo valore misurato in lavoro, 657 e seg.

Acque minerali (Sorgenti d'). Loro rendita, 413 n.

Acquisti differiti. Difficolta di ottenere liste esatte dei prezzi di domanda e di interpretarle correttamente derivante dal differimento degli acquisti, 168 e seguenti.

Affari (Organizzazione degli). Il potere di organizzazione e i profitti del capitale, 583-611. - Elementi di cui può considerarsi come consistente la offerta della abilità di organizzazione con provvista di capitali, 584. - Come la lotta per la sopravvivenza tenda a far prevalere metodi di organizzazione i più adatti a prosperare nel loro ambiente, ma non quelli meglio adatti a beneficare il loro ambiente, a meno che non siano ricompensati a dovere pei benefizi che conferiscono, sia direttamente che indirettamente, ivi. - Come la legge di sostituzione tenda, come regola generale, a far sì che un metodo di organizzazione industriale sostituisca un altro allorchè offre un servizio diretto ed immediato ad un prezzo più basso, ivi. - Come, anche trovando che la ricompensa di ogni intraprenditore di affari tende ad essere proporzionata ai servizi diretti che rende alla comunità, ciò di per sè non provi che l'attuale organizzazione industriale sia la migliore che si possa concepire od ottenersi, 585. - Come il margine di utilità dei varî metodi di organizzazione di un'impresa per qualsiasi scopo particolare, debba essere considerato non come un punto sopra una qualsiasi linea, ma come una linea marginale di forma irregolare che tagli l'una dopo l'altra ogni possibile linea di organizzazione di un'impresa, 591. - Come la capacità di organizzare un affare sia in alto grado non specializzata, 592. - Come l'adattamento della offerta alla domanda nel caso dell'abilità di organizzazione sia impedito dalla difficoltà di conoscere con esattezza il prezzo che per essa si paga in qualsiasi industria, 593. V. *Azienda* (*Organizzazione dell'*).

Affetto domestico. Movente principale del risparmio, 275 e seg.

Affittamento, Fitti. Relazione del fitto col sovrappiù di prodotto, 209. - Come il fitto di una miniera sia calcolato su un principio diverso da quello di un podere, 220. - Come la teoria dei fitti dei terreni edilizi sia sostanzialmente eguale a quella dei fitti sui terreni agricoli, 221. - Come nel fare il computo dei profitti e delle perdite nella coltivazione della terra, la rendita pagata dal fittaiuolo debba contarsi fra le spese, 420. - La questione dei miglioramenti agricoli fatti dal fittaiuolo, 643 e seg.

Affitti (Sistema degli). Il sistema dei lunghi affitti a rendita fissa in moneta in Inghilterra; effetti, 94 n.

Agenti della produzione. V. *Produzione*.

Agricoltura. Vantaggi indiretti che una popolazione densa offre all'agricoltura, 218 e seg - Confronto delle sue condizioni passate colle presenti per ciò che riguarda i mezzi di produzione, 270. - Come in essa non vi sia molta divisione del lavoro e non produzione su vasta scala, 325. - La tendenza ai redditi decrescenti nell'agricoltura, 612 e seg. - Differenze fra il modo di agire della concorrenza nell'agricoltura e nella manifattura, 636 e seg. - Come le economie della produzione in grande non siano del tutto simili nell'agricoltura e nell'industria, 638. - Come l'agricoltura, anche col sistema inglese, non possa muoversi rapidamente nella direzione dei metodi industriali, ivi - Come offra pochi allettamenti agli uomini di affari veramente capaci, 638 e seg.

— inglese. Apprezzamento della diminuzione delle industrie agricole avvenuta negli ultimi tempi, 312.

Digitized by Google

Alimenti. Quota percentuale da essi rappresentata nella spesa della famiglia, 172. - Rapporto diretto fra la quantità di alimenti di cui uno dispone e la sua forza utilizzabile, 248.
— animali. Loro basso prezzo dove la popolazione è rada, 658.
Allbutt (Clifford). Sull'influenza della vita nelle città, 252 n.
Alloggi. V. *Abitazione.*
Ambiente. Influenza economica e sociale dell'ambiente esterno, 20 e seg. (V. *Natura esterna*). - Come nella lotta per l'esistenza sopravvivano quelle razze umane che, collettivamente, sono meglio atte a giovarsi dell'ambiente, 288. - Sua influenza sul reddito derivante da un mezzo di produzione, 434 e seg., 539. - Come le economie interne che ogni azienda può procurarsi con la propria organizzazione siano piccola cosa in confronto delle economie esterne risultanti dal progresso generale dell'ambiente, 435. - Come lo sviluppo dello ambiente industriale tenda nel complesso a rialzare il valore delle terre, 660 e seg.; - ma faccia anche più spesso diminuire il valore delle macchine e delle altre specie di capitale fisso, quando il loro valore può essere separato da quello del terreno su cui riposano, 661 e seg.
America. Influenza economico-sociale della sua scoperta, 35 e seg. - Id. delle esperienze americane sull'Inghilterra, 53 e seg. - Come lo studio dell'economia fosse stimolato dalla scoperta delle miniere e delle vie commerciali del Nuovo Mondo, 56. - Rapido aumento della popolazione delle sue grandi città, 234.
Amicizie personali. Come non siano comprese nel concetto di ricchezza, 117.
Ammozione, Amozione. Essenza del lavoro umano secondo Bacone, 122 n.
Analisi. Come l'opera dell'analisi e della deduzione nell'Economia sia spesso fraintesa e non si estenda alla costruzione di lunghe catene di ragionamenti deduttivi, 88 e seg. - Come il solo senso comune non addestrato possa spesso fare a meno dell'analisi, ma raramente possa scoprire le cause più recondite dei fatti e specialmente le cause delle cause, 97 e seg.
Anderson. Suo posto nella storia della scienza economica, 59. - Id. id. nella teoria del reddito decrescente, 222.
Animali. Posto che il loro addomesticamento tiene nello sviluppo della ricchezza, 269.
Aratura. Sua influenza sulla fertilità del suolo, 200 n.
Argyl (Duca d'). Contro l'utilità della teoria della quasi-rendita, 426 n. - Sullo spirito d'iniziativa del proprietario inglese, 636 n.
Arii (Popoli). Come i principali pionieri del progresso fossero quasi tutti Ariani, 26.
Aristotele. Sulla schiavitù, 15. - Sulla influenza dell'ambiente fisico sul carattere delle razze, 21 n. - Suo disprezzo del lavoro manuale, 27 n. - Sue idee sulla teoria della popolazione, 225 n. - Sull'interesse del denaro, 575.
Aritmetica politica. Ha il suo principio in Inghilterra, 662.
Arkwright. Suo posto nella storia dei progressi della tecnica industriale, 47 n.
Artigiano. Come l'artigiano primitivo trattasse direttamente col cliente, 326. - Vantaggi del figlio dell'artigiano in confronto del figlio del lavoratore non qualificato, 557. - Come gli artigiani siano diventati sempre meno di prima una aristocrazia di nascita e sempre più di prima un'aristocrazia del merito, 665. - Come non vi sia ragione per ritenere che l'artigiano medievale godesse di una maggior costanza di occupazione, 668 e seg.
Ashley. Sullo sviluppo della economia politica, 57 n. - Sugli scopi e metodi della storia economica, 93. - Sulla produzione in grande, 326 n. - Sulla teoria del valore di Ricardo, 487 n. - Sulla legge bronzea dei salari, 498 n. - Sull'interesse del capitale, 575 n. - Sulla parte spettante alle comunità di villaggio nella storia dell'Inghilterra, 625 n.
Asia Minore. Servizî resi alla civiltà dalle sue colonie, 27.
Assicurazione contro i rischi. V. *Rischi.*
Associazioni. Le associazioni come uno dei fattori della educazione tecnica, 261 n.
— industriali. Loro influenza economico-sociale, 52.
Astinenza. Concetto 279. - Come sia stato frainteso, ivi.

Digitized by Google

Atkinson (Edward). Sulla misura del potere d'acquisto della moneta, 547 n.

Attesa. La scelta tra i piaceri presenti e piaceri differiti e l'accumulazione della ricchezza, 277. - Come generalmente all'accumulazione della ricchezza si accompagni una certa attesa o differimento del piacere, 277. - Concetto dell'« attesa », 279.

Australia. Influenza delle esperienze australiane sull'Inghilterra, 53 e seg.

Austria. Principali movimenti della sua popolazione (nuzialità, natalità, mortalità) nella seconda metà del secolo XIX, 242 e seg.

Automatismo. Il suo sviluppo e l'organizzazione nell'industria, 293.

Avviamento. Esempio di beni personali, 116. - Compreso nel concetto di ricchezza, 117, 118. - L'avviamento come elemento di ricchezza nazionale, 120 n.

Azienda (Organizzazione dell'). Come sia compresa nel capitale quale uno degli agenti della produzione, 194. V. *Affari* (*Organizzazione degli*).

— rappresentativa. Concetto, 347, 442.

— di produzione. V. *Intrapresa*.

Azione normale. Concetto, 100. - Come non sia di necessità moralmente giusta, 100 e seg.

— riflessa. Il suo sviluppo e l'organizzazione dell'industria, 293.

Azioni (Società per). Le società per azioni in relazione all'organizzazione dell'industria, 335. - Loro vantaggi e svantaggi, 335 e seg., 590.

— di società. V. *Società*.

B

Babbage. Sulle economie conseguibili mediante la divisione del lavoro, 304 n. - Id. id. colla produzione in grande, 215 n.

Bacone. Sulla essenza del lavoro umano, 122 n.

Bagehot. Su Ricardo, 63 n. - Suo posto nella storia della scienza economica, 67. - Sul linguaggio economico, 113. - Sulle previsioni pel futuro presso le tribù selvagge, 269 n. - Sul differenziamento delle funzioni organiche, 286 n. - Sul vantaggio che i ministri di gabinetto trarrebbero dalla mancanza di cognizioni tecniche sugli affari del loro dicastero, 335 n. - Sull'organizzazione dell'industria, 588 n. - Sull'influenza degli uomini d'affari nuovi, 590. - Sui principî generali del grande commercio moderno, 592 n.

Banfield. Sulla teoria del consumo come base dell'economia, 150 n.

Baratto. Come in un baratto casuale non vi sia vero equilibrio, 357. - Come il baratto, benchè storicamente precedente alla compra-vendita, in realtà sia un contratto più complesso, 361. - L'equilibrio dell'offerta e della domanda nel baratto, 361 e seg. - In che consiste la distinzione reale fra la teoria della compra-vendita e quella del baratto, 363. - Nota matematica sul baratto, 688 e seg.

Barbaret. Sui bilanci di operai, 173 n.

Barbon (Nicola). Suo posto nella storia della scienza economica, 57 n. - Id. id. della teoria del valore, 61 n.

Barone (Gius.). Sull'aumento del valore marginale del denaro ad ogni nuova spesa, 187 n.

Bastiat (Federico). Sulla organizzazione naturale della società sulla base della concorrenza, 654. - Sua affermazione che il valore della terra è interamente dovuto al lavoro dell'uomo, 616.

Baviera. Principali movimenti della sua popolazione (nuzialità, natalità, mortalità) nella seconda metà del secolo XIX, 242 e seg.

Belgio. Principali movimenti della sua popolazione (nuzialità, natalità, mortalità) nella seconda metà del secolo XIX, 242 e seg.

Benefici futuri (Sconto dei). V. *Piaceri futuri* (*Sconto dei*).

Beneficio totale, B. compromissorio, nel monopolio, 472 e seg. V. *Monopoli*.

Benessere. Estimazione della dipendenza del benessere dalla ricchezza materiale, 182 e seg. - Ambiguità ingannatrice della frase « livello del benessere », 670 e seg.

Beni. Uso tecnico del vocabolo, 115. - Classificazione, 116 n.

— (Classi di), secondo Menger, 124 n.

— collettivi. Come la parte di ogni individuo nei beni collettivi sia compresa nel concetto di Ricchezza, 119.

Digitized by Google

Beni di consumo. V. *Consumo.*
— di produzione. V. *Produzione.*
— di scambio. V. *Scambio.*
— economici. Concetto, 117.
— esterni, B. interni. Concetto, 116. - Come la ricchezza d'una persona sia costituita da quelli fra i suoi beni esterni che si possono valutare mediante la moneta, 117 e seg.
— liberi. Concetto, 116.
— materiali. Concetto, 115.
— necessari. Distinzione fra beni necessari all'esistenza e beni necessari alla produttività, 126 e seg. - Beni convenzionalmente necessari, 128 e seg.
— personali. Concetto, 116. - Due classi, ivi.
— strumentali, in contrapposizione ai beni di consumo, 123, 143.
— trasferibili, B. intrasferibili. Concetto, 116.
Bentham (Geremia). Suo posto nella storia della scienza economica, 62. - Sua influenza in ordine alla teoria dei bisogni, 151 n. - Sull'interesse del capitale, 575 n.
Bernouilli (Daniele). Suo consiglio in ordine all'estimazione della dipendenza del benessere dalla ricchezza materiale, 189.
Bestiame. Il bestiame come una delle più importanti forme generali di ricch., 282.
Bilanci di famiglia. V. *Famiglia.*
Bimetallismo. Come le fluttuazioni nei prezzi non diminuirebbero di molto ove si adottasse l'oro e l'argento, invece del solo oro, come base del sistema monetario (inglese), 583.
Biologia. Influenza degli studi biologici sullo sviluppo della scienza economica, 66 e seg. - Uso delle analogie biologiche in Economia, 96. - Ravvicinamento delle leggi biologiche alle leggi economiche, 99. - Le esperienze biologiche e le classificazioni economiche, 112. - Aiuto da essa dato alla produzione, 266.
Bisogni. I bisogni in rapporto alle attività, 147-152. (Il desiderio di varietà [V.], 147 e seg. - Il desiderio di distinzione [V.], 148 e seg. - Come, sebbene nei primi stadî dello sviluppo dell'uomo siano i bisogni che fanno nascere le sue attività, in seguito sia lo sviluppo delle sue attività che fa nascere i suoi bisogni, 150. - Classificazione dei bisogni, 151. - Legge dei bisogni saziabili [V.], 152 e seg.). - Elasticità dei bisogni, 160-174 (V. *Elasticità della domanda*). - Importanza e difficoltà di accertare le proporzioni in cui le diverse classi della società ripartiscono la loro spesa fra i varî bisogni, 172. - Distribuzione dei mezzi di una persona fra le soddisfazioni di bisogni diversi in modo che lo stesso prezzo misuri utilità eguali al margine di diversi acquisti, 174. - La distribuzione dei mezzi fra bisogni presenti e bisogni futuri, 176. - Sull'idea che la ricchezza reale non consista nell'abbondanza dei beni, ma nella povertà dei bisogni, 190. - Come i bisogni dell'uomo si estendano col crescere della sua ricchezza e del suo sapere, 271. - Esame dell'affermazione che un aumento dei bisogni tenda a rialzare i salari, 671.
Bisogni saziabili (Legge dei). V. *Utilità decrescente (Legge dell').*
Bodio. Sue statistiche internazionali della popolazione, 241 e seg. - Sulla durata della vita in varî paesi, 255.
Böhm-Bawerk. Sul concetto di capitale sociale, 143 n. - Sul prezzo della domanda derivata di un fattore della produzione, 397 n. - Sua idea che il valore debba essere generalmente determinato dalla domanda senza diretto riguardo al costo, 516 n. - Suo posto nella dottrina scientifica del capitale, 574 n.
Bonar. Sulla storia della Economia politica, 57 n. - Sulla teoria della popolazione di Malthus, 230 n.
Booth (Charles). Sui bilanci di operai, 173 n. - Sulla eccedenza della natalità sulla mortalità a Londra, 234 n. - Sulla popolazione industriale inglese, 313 n. Sui salari a Londra, 544 n., 566 n.
Borsa (Valori di). Esempio di valori che soddisfano in modo eccezionale alle condizioni di un mercato esteso, 354.
Boulton. Sulla economia di abilità nella grande industria, 319 n.
Brentano. Sulla legge bronzea dei salari, 498 n. - Sullo svantaggio del lavoratore nel contrattare, 563 n.
Brownell. Sulla grande natalità dei paesi a popolazione scarsa, 234 n.
Bruges. Suo governo popolare, 33.
Buckle. Sull'influenza dell'ambiente fisico sul carattere delle razze, 21 n.

Digitized by Google

C

CAIRD (James). Sui miglioramenti agrari fatti dal fittaiuolo, 643 n.

CAIRNES. Suo posto nella storia della scienza economica, 67. - Sulle definizioni economiche, 114 n. - Sul concetto di domanda, 156 n. - Sulla divisione delle classi industriali, 268 n. - Sulla teoria del costo di produzione di Mill, 365 n. - Suo tentativo di risuscitare la teoria del fondo dei salari, 535 e seg.

CANARINI (Allevamento dei). Esempio di industria localizzata, 307 n.

CANNAN. Su Adamo Smith, 59 n. - Sul concetto di capitale, 141 n., 142 n. - Suo posto nella teoria del reddito decrescente, 222. - Sulla teoria della popolazione di Malthus, 230 n. - Sulla teoria del fondo dei salari, 538 n.

CANTILLON. Suo posto nella storia dell'Economia politica, 57 n. - Id. id. nella storia della teoria del valore, 61 n. - Sui bilanci di operai, 173 n. - Sul rapporto in cui il costo di educare un maschio sta al costo di educare una unità famigliare, 558 n.

CAPI-LAVORANTI. L'influenza del principio di sostituzione sui guadagni di direzione illustrata col paragonare i servizi dei capi-lavoranti con quelli dei lavoratori ordinari e i servizi dei capi d'industria con quelli dei capi-lavoranti, 586 e seg.

CAPITALE. Usi diversi della parola, 129 e seg. - Come la produttività e il risparmio del capitale ne regolino rispettivamente la domanda e l'offerta, 130. - Come le differenze fra il capitale e le altre forme di ricchezza siano principalmente differenze di grado, corrispondenti alle diverse forme di reddito loro spettanti, 130 e seg. — Capitale individuale e capitale sociale, 130. - Come in una comunità primitiva non si faccia distinzione fra il capitale e le altre forme di ricchezza, 131. - Capitale commerciale (V.), ivi. - Capitale sociale (V.), 132 e seg. - In qual senso i beni nelle mani dei consumatori siano un capitale che produce un reddito, 133. - Capitale di consumo (V.), 133 e seg. - Capitale ausiliaro o istrumentale, 134. - Capitale fisso, capitale circolante (V.), 134. - Come di preferenza si parli di capitale quando ci si riferisce alle cose come agenti di produzione, e di ricchezza allorchè si considerano le cose in quanto contribuiscono alla soddisfazione dei bisogni, 134 e seg. - Profitto del capitale (V.), 136. - Definizioni del capitale in generale o capitale dal punto di vista sociale, 140. - Tentativi di definire il capitale da un rigido punto di vista, 141 e seg. (V. *Capitale produttivo*). - Principali definizioni del capitale date dai seguaci di Smith in Inghilterra, 142 n. - Il capitale come uno degli agenti della produzione, 193 e seg. - Come nel capitale, quale uno degli agenti della produzione, sia compresa la organizzazione degli affari, 194. - Come, coll'aprirsi di nuove vie per l'investimento del capitale, la produzione ecceda sempre più la necessità e da tale eccesso proceda la potestà di risparmiare, 272. - Come le cause che governano l'accumulazione del capitale differiscano assai coi varî paesi e colle varie età, 273. - La formazione del capitale e l'attesa (V.), 279. - Come un uomo d'affari accresca rapidamente il capitale di cui dispone, ed uno che non sia abile perda tanto più presto il suo capitale quanto maggiore è la azienda, 341 e seg.; - come queste due forze tendano ad adeguare il capitale all' abilità occorrente per adoperarlo bene, 342. - Come, in un paese quale l'Inghilterra, l'abilità di disporre del capitale abbia un prezzo di offerta ben determinato, 343. - Il prezzo di offerta del capitale, ivi (V. *Interesse*). - Motivi che determinano l'investimento di capitale nel caso di un uomo che fa una cosa per proprio uso, 374. - Investimento di capitale fatto da un uomo d'affari moderno, 375 e seg.; - accumulazione delle spese passate e sconto degli incassi futuri, 375; - difficoltà di distinguere fra le spese che devono considerarsi come dedotte dal bilancio corrente e quelle che vanno considerate come dedotte dal capitale, 376 - Come la terra non sia, pel produttore individuale, che una forma di capitale, 424 e seg. - La domanda di capitale in generale, 508 e seg. - Come in cui la domanda complessiva di capitale si componga di domande fatte per molti

Digitized by Google

scopi differenti, 508. - Come la concorrenza del capitale per un impiego in generale sia di carattere differente dalla concorrenza delle macchine per impiego in qualsiasi singola industria, 512. - Recapitolazione delle cause che agiscono sulla offerta delle varie forme di capitale, 515 e seg. - Relazioni fra capitale in generale e lavoro in generale, 528 e seg. - Come il capitale sussidî il lavoro, 528. - Interpretazione della frase che il capitale compete col lavoro sul terreno delle occupazioni, 529. - Senso limitato in cui è vero che i salari dipendono da anticipazioni fatte dal capitale, 529 - In che consista il contratto ordinario fra capitale e lavoro, 531. - Verità costituenti la base della teoria del capitale e dell'interesse, 572 e seg. - Compito principale della scienza economica per ciò che riguarda il capitale, 573. - Le tre direzioni della dottrina scientifica del capitale, 573 e seg. - Come la lotta per la sopravvivenza spinga innanzi in alcune industrie gli uomini d'affari che lavorano principalmente col loro proprio capitale ed in altre coloro che lavorano principalmente con un capitale preso in prestito, 588 e seg. - Come un aumento di capitale arricchisca il campo di impiego del lavoro, 649 e seg. - Impossibilità di sostituire in generale il lavoro con capitale, 650. - Come la ricchezza del campo d'impiego del capitale (e del lavoro) in un paese nuovo dipenda in parte dall'accesso ai mercati nei quali quel paese può vendere le proprie merci e impegnare i suoi futuri redditi in cambio di provviste presenti di quanto gli occorre, 651 e seg. - Come l'aumento del capitale ne abbia diminuito il reddito proporzionale, ma non quello totale, 660 e seg. - Nota matematica sul capitale considerato come sforzo accumulato, 689 e seg.

Capitale (Interesse del). Come la sostituzione del termine « interesse » a quello di « usura » corrisponda ad un mutamento generale del carattere dei prestiti, 112 n. - Definizione, 136. - Come l'interesse sia la rimunerazione dell'attesa o differimento di un piacere, 277. - Concepibilità di un saggio d'interesse negativo, 278. - Come, quanto maggiore è il saggio dell'interesse, tanto maggiore sia, per regola generale, la quota di risparmio; eccezioni, 280 e seg. - Come possa avvenire che una diminuzione continuata del saggio dell'interesse sia accompagnata da un aumento continuo delle aggiunte fatte ogni anno al capitale di tutto il mondo, 281. - Esame della proposizione che un aumento dell'interesse (o dei profitti) a scapito dei salari aumenti sempre la potestà di risparmio, 282. - L'interesse come prezzo di offerta del capitale ed uno degli elementi del prezzo di offerta dell'abilità per gli affari provvista di capitale, 343. - Come i Fisiocrati, in conformità delle speciali circostanze della loro epoca e del loro paese, supponessero che i salari stiano al livello più basso possibile e che lo stesso all'incirca possa dirsi dell'interesse del capitale, 494 e seg. - Critica della formula generale per il tasso dell'interesse di Jevons, 509 n. - Come del capitale in generale si possa dire che esso è accumulato nell'attesa di un certo interesse netto per tutte le sue forme, 521. - Come di un saggio dell'interesse su qualsiasi investimento di capitali (fuorchè sui nuovi) si possa parlare solo in un senso molto limitato, 522. - Come un rialzo nel saggio dell'interesse o nel prezzo di domanda del risparmio tenda ad aumentare la quantità del risparmio, 522. - Come solo lentamente e gradatamente l'aumento nel saggio dell'interesse aumenterà lo « stock » totale di capitale, 523. - Come la teorica dell'interesse sia stata, in questi ultimi tempi, migliorata in molti dettagli, ma non abbia subito alcun mutamento sostanziale, 571 e seg. - Verità costituenti la base della teoria del capitale e dell'interesse, 572 e seg. - Idee dei tempi antichi sull'interesse, 575 e seg. - Come nelle comunità primitive gli abusi dei prestiti ad interesse possano eccedere i loro usi, e questo fatto abbia ritardato la formazione di idee chiare intorno alla natura dei servizi resi dal capitale, 575 e seg. - Distinzione fatta fra l'interesse sul prestito di denaro e l'affitto di ricchezza materiale, 575. - Come nel mondo moderno occidentale

Digitized by Google

un nuovo impulso riformatore abbia nello stesso tempo tratto forza e dato forza ad un'altra errata analisi della natura dell'interesse, 576 e seg. - Come l'interesse lordo pagato dal mutuatario includa un elemento di assicurazione contro i rischi, sia reali che personali, e un elemento di guadagno di direzione, come l'interesse vero o netto, 578. - Come l'interesse lordo non presenti un saggio uniforme, come fa invece l'interesse netto, 580 e seg. - Come il cosidetto interesse sui prestiti consista quasi per intero dei guadagni di una certa specie di lavoro, al quale pochi capitalisti si sentono attirati, 579. - Migrazioni del capitale da uno ad altro impiego per effetto della differenza tra il saggio dell'interesse netto che si può ottenere in due diversi modi di investimento in uno stesso paese, 581. - Rapida diminuzione delle differenze fra i saggi medî dell'interesse netto nei varî paesi del mondo occidentale, ivi. - Il saggio reale dell'interesse in relazione alle variazioni della potenza d'acquisto della moneta, 583 e seg. - Come il saggio dell'interesse, che il prenditore sarebbe disposto a pagare, sia misura dei benefizi che egli spera di ricavare dall'uso del capitale solo quando si ammetta che il denaro abbia lo stesso potere di acquisto nel momento in cui è dato a prestito e in quello in cui è restituito, 582. - Influenza del progresso nel senso di far abbassare il saggio dell'interesse, 663.

Capitale (Offerta di). Recapitolazione delle cause che agiscono su di essa, 515 e seg. V. *Capitale.*

— (Profitto del). Definizione, 136. - I profitti del capitale e il potere di organizzazione, 583-611. (La lotta per la sopravvivenza fra gli uomini di affari, 584 e seg. - Servizi resi dai pionieri dell'industria, 585 e seg. - L'influenza del principio di sostituzione sui guadagni di direzione illustrata col paragonare i servizi dei capi-lavoranti con quelli dei lavoratori ordinari, i servizi dei capi di industria con quelli dei capi-lavoranti, infine i servizi dei capi di grandi industrie con quelli dei capi di industrie minori, 586 e seg. - Posizione dell'uomo d'affari che fa un largo uso di capitale tolto a prestito, 588 e seg. - Tendenza generale nell'odierno sistema degli affari di equilibrare i guadagni di direzione con le difficoltà del lavoro compiuto, 591 e seg. - Come il saggio dei profitti annui sul capitale sia alto quando il lavoro di direzione è grande in proporzione del capitale, 597. - Come ogni ramo d'industria abbia il proprio saggio consuetudinario e normale dei profitti per ogni periodo di rinnovamento del capitale, 599 e seg. - Come la maggiore uniformità dei metodi di affari nei tempi medievali permettesse la esistenza di un saggio di profitti annuali sul capitale sufficientemente uniforme, senza dar luogo a variazioni nel saggio dei profitti per il periodo di rinnovamento del capitale così grandi come quelle che inevitabilmente accadono negli affari moderni, 602 n. - Come il reddito ottenuto da un capitale già investito in una forma materiale o nell'acquisto di abilità sia regolato dalla domanda dei prodotti di esso, 602 e seg. - Paragone tra i profitti e gli altri guadagni, 603 e seg., 605 e seg).

Capitale agrario. Investimenti di capitali in tenute tipiche, 202 n. - Come, presto o tardi, il maggior reddito che viene ad una quantità aggiuntiva di capitale (e di lavoro) diminuisca, 204. V. *Legge del reddito decrescente.*

— ausiliario. Come fino ai tempi recenti siasi fatto poco uso di forme costose di capitale ausiliario, ma esse vadano via crescendo rapidamente, come avviene anche della forza di accumulazione, 268 e seg. V. *Sviluppo della ricchezza.*

— commerciale. Definizione, 131. - Svantaggi dell'uso dell'espressione, 138 e seg. - Cause che hanno concorso a dar voga a tale uso, 139. - Come tale uso sia conveniente nel mercato monetario e nel mercato del lavoro, ivi.

— di consumo. V. *Consumo.*

— fisso, C. circolante. Definizione, 134. - Come il saggio normale annuo dei profitti sul capitale investito sia elevato dove il capitale circolante è grande relativamente a quello fisso, 597 e seg. - Come la proporzione del lavoro di

Digitized by Google

direzione richiesto in una impresa dipenda più dalla quantità del capitale circolante impiegato che da quella del capitale fisso, 597. — Come, data la proporzione tra il capitale fisso e quello circolante di una impresa, il lavoro di direzione sarà in generale tanto più grave e il saggio dei profitti tanto più alto, quanto più importante è l'ammontare dei salari relativamente al costo delle materie prime e al valore delle merci, 597. - Come lo sviluppo dell'ambiente industriale faccia spesso diminuire il valore delle macchine e delle altre specie di capitale fisso quando il loro valore può essere separato da quello del terreno su cui riposano, 661 e seg.

Capitale materiale, C. personale. Corrispondenza generale fra le cause che ne regolano l'offerta, 645 e seg. - Cause che hanno fatto volgere una gran parte della crescente ricchezza della nazione dagli impieghi come capitale materiale a quelli come capitale personale, 663 e seguenti.

— produttivo. Definizioni del capitale fondate sulla sua produttività, 141 e seg. - Come tale modo di considerare il capitale sia stato suggerito dagli affari del mercato di lavoro e non sia stato mai perfettamente coerente, 141.

— strumentale. Tendenza a limitare il capitale, dal punto di vista sociale, a quello ausiliario o strumentale, 142 e seg.

— sociale. Come gli usi più importanti del termine « capitale sociale » siano in rapporto con il problema della distribuzione, e perciò quel termine debba essere definito in modo che, quando il reddito reale della società è diviso nelle parti di lavoro, capitale (compresa la organizzazione) e terra, nulla venga ommesso e nulla venga contato due volte, 132 e seg. - Tendenza a limitare il capitale, dal punto di vista sociale, a quello ausiliario o strumentale, 142 e seg.

— vivente. Calcolo del capitale vivente nel Regno Unito, 559 n.

Carattere. Influenza esercitata sul carattere di una persona dalle sue condizioni economiche, 14.

— nazionale. Sua influenza sulla varia forza di attrazione delle industrie, 553.

Carbon fossile. Lentezza dello sviluppo del suo impiego come combustibile, 168. - Aumento di produzione e diminuzione del numero delle miniere in Inghilterra, 325 n. - Servizî che ha reso alla civiltà moderna, 659 e seg.

Carestie. Le carestie e il movimento della popolazione, 236, 248.

Carey. Come fraintendesse l'affermazione di Ricardo che le terre più ricche furono coltivate prima, 216. - Sull'ordine di coltivazione delle terre, 217 n. - Sui vantaggi di una popolazione densa, 226. - Sui piaceri che offre al colono il crescere della colonia, 349 n. - Suo suggerimento di parlare di valore in relazione col costo (in denaro) di riproduzione invece che col costo di produzione, 408. - Sua affermazione che il valore della terra è interamente dovuto al lavoro dell'uomo, 616.

Carne. Variazioni del suo valore misurato in lavoro, 657 e seg. - Consumo nel medio evo, 658.

Cartwright. Suo posto nella storia dei progressi della tecnica industriale, 47 n.

Carver. Sulle reciproche azioni delle principali forze economiche, 520 n.

Cascami. La loro utilizzazione, uno dei vantangi della produzione in grande, 316.

Case. Le case come una delle più importanti forme generali di ricchezza, 282.

— (Rendita delle). Come sia ora di poco e forse neppur maggiore di quello che fosse in addietro, 658.

— operaie. Pericoli dell'impiego di denaro per costruire con perdita case operaie nelle grandi città, 252 n.

Caste antiche. Le caste antiche e le classi moderne, 288 e seg. - Come la distinzione delle caste fosse adatta all'ambiente e, nell'insieme, rinvigorisse le razze e le nazioni che l'adottavano, 288.

Cause economiche. Come il solo senso comune non addestrato possa spesso fare a meno dell'analisi, ma raramente possa scoprire le cause più recondite dei fatti e specialmente le cause delle cause, 97 e seguenti.

— fisiche. Loro influenza economica e sociale, 20 e seg. V. *Natura esterna*.

Cavalieri romani. Loro azione econ., 30.

Cavalleria feudale. Sua influenza economico-sociale, 35.

Cave. Esempio di industrie la cui posizione

Digitized by Google

geografica è determinata dalla natura del loro lavoro, 324. - La grande e la piccola produz. nell'industria delle cave, 325.
Celibato dei chierici. V. *Chierici*.
Centri industriali. Loro alta natalità, 252 n.
Chierici (Celibato dei). La sua abolizione e la teoria della popolazione, 225. - Il celibato ecclesiastico come freno all'aumento della popolazione, 236.
Chiesa. Sua influenza economico-sociale, 35 e seg.
— (Padri della). Loro idee sull'interesse del capitale, 575.
Child (Giosia). Sul rapporto fra la densità della popolazione e la ricchezza di un paese, 226. - Sull'influenza del saggio dell'interesse sul risparmio, 280.
Città. Condizioni del popolo nelle città, 33. - Influenza della vita nelle città sulla salute e forza della popolazione, 250 e seg. Il fenomeno dell'emigrazione verso le città, 250. - Mortalità, 251. - Pericoli dell'impiego di denaro per ridurre il costo della vita nelle grandi città, 252 n. - Congettura sui confini estremi a cui possono spingersi i miglioramenti delle città, 271 n. - Conflitti fra gli interessi privati e quelli pubblici circa le costruzioni di edifizi, gli spazi aperti e altre materie, 644.
Civiltà. Influenza su di essa delle cause fisiche, 20 e seg. V. *Natura esterna*. - Come i primi stadî della civiltà si siano avuti necessariamente in climi caldi, 20.
Clark. Sull'interesse del capitale, 521.
Clarke. Sulla rendita di lavoratore in contrapposizione alla rendita di risparmiatore, 539 n.
Classe operaia. V. *Operai*.
Classi inferiori. La questione della necessità della loro esistenza, 15. - Come una gran parte degli artieri abbia cessato di appartenervi, 15. - Come le forze del progresso abbiano favorito maggiormente le classi povere, considerate come un tutto, che quelle ricche, 668.
— sociali, Classi industriali. Mobilità fra le diverse classi sociali ed in seno ad esse, 266 e seg. - Divisione delle classi industriali secondo Mill, 267 n. - Id. id. secondo Giddings, 268 n. - Le caste antiche e le classi moderne, 288 e seg. - Come, in complesso, vi sia un largo movimento dal basso in alto, 341. - Relazioni fra gli interessi delle varie classi industriali occupate nella stessa industria, 608 e seg. - Natura e cause delle variazioni nei guadagni delle differenti classi industriali, 663 e seg. - Come i redditi delle classi medie crescano più rapidamente di quelli delle classi ricche, 668.
Classificazioni economiche. Difficoltà di classificare cose di carattere ed uso mutevoli, 112.
Clausola interpretativa. Suo uso nell'Economica, 113 e seg.
Clientela. Come sia compresa nel concetto di ricchezza, 117, 118. - La clientela come elemento di ricchezza nazionale, 120 n.
Cliffe-Leslie. Suo posto nella storia della scienza economica, 67. - Sulla dottrina del fondo pei salari di Mill, 535. - Sull'interesse del capitale, 575 n.
Clima. Sua influenza economica e sociale, 20 e seg. - Id. id. sul vigore della popolazione, 247. - Sua parte nella determinazione delle cose necessarie alla vita, 247. - Id. nella localizzazione delle industrie, 307.
Coalizioni industriali. Come, quando gli imprenditori di qualsiasi industria agiscono di concerto, e i salariati fanno altrettanto, la soluzione del problema dei salari diventi indeterminata, 610.
Collettivismo. Come si proceda gradualmente verso forme di collettivismo più elevate di quelle dei tempi antichi, perchè basate su un individualismo fortemente disciplinato, 51 e seg.
Colonie. Loro maggior vigore ed energia in confronto della madre-patria, 249.
Colonizzazione. Scelta delle terre da parte dei colonizzatori, 213. - Influenza sulla immigrazione di una legge che neghi ai colonizzatori la facoltà di acquistare un diritto assoluto di proprietà sul suolo, concedendo soltanto lunghi affitti, 431 n.
Colquhoun. Suo calcolo della ricchezza nazionale dell'Inghilterra e del Regno Unito, 284.
Coltivazione (Margine di). Concetto, 208.
— estensiva, Coltivazione intensiva. Caratterizzazione, 205. - Come molte di quelle terre che sono le meno fertili quando la coltivaz. è puramente esten-

Digitized by Google

siva diventino tra le più fertili quando la coltivazione è estensiva, 211. - Come la mezzadria non favorisca la coltura intensiva, 632.

Combustibile. Variazioni del suo valore misurato in lavoro, 657 e seg.

Commercio. Come sia produttivo d'utilità, 122 e seg.

— al minuto. Come i piccoli negozianti vadano ogni giorno perdendo terreno, 323. - Industrie nelle quali hanno probabilità di mantenere un po' la loro posizione, 324. - Influenza della loro decadenza, 324.

— estero. Come il commercio estero dell'Inghilterra abbia messo a sua disposizione, nel secolo scorso, una quantità di merci di natura voluttuaria, ma solo in questi ultimi anni abbia aumentato la sua facoltà di disporre delle merci necessarie, 654 e seg.

— inglese. Come fosse una conseguenza dell'attività degli Inglesi nella produzione e nella navigazione, 40 e seg. V. *Inghilterra.*

Compensi decrescenti (Legge dei). Come sia propriamente un'espressione di fenomeni fisici ed appartenga alla scienza agricola, 100 V. *Reddito.*

Composti organici. Perchè così detti, 200.

Compra-vendita. Come la teoria della compra-vendita diventi molto più complessa se per la moneta, non meno che per la merce stessa, si tenga conto della dipendenza della utilità marginale dalla quantità, 361. - In che consista la distinzione della teoria della compra-vendita da quella del baratto, 363.

Comte (Augusto). Comte e il socialismo, 65. - L'opera di Comte e la costruzione di una scienza sociale unificata, 72. - Contro il soverchio specialismo nella scienza, 73.

Comuni liberi. Come siano stati i precursori della civiltà industriale moderna, 34 e seg.

Comunicazione (Mezzi di). Loro influenza sulla distribuzione geografica delle industrie, 311; - esempio tratto dalla storia recente dell' Inghilterra, ivi. - Lo sviluppo dei mezzi di comunicazione come una delle cause dell'aumento dei guadagni dovuti all'abilità eccezionale, 667.

Concentramento delle industrie. V. *Localizzazione delle industrie.*

Concimi. Concimi artificiali, 200. - Concimi batterici, 201 n.

Concorrenza. Come la caratteristica fondamentale della vita economica moderna sia non la concorrenza, ma la libertà d'industria e d'intrapresa, 16 e seg. - Sua influenza sui guadagni del lavoro, 542 e seg. - Azione immediata dell'azione della concorrenza degli intraprenditori fra di loro, 587 e seg. - Differenze fra il modo di agire della concorrenza nell'agricoltura e nella manifattura, 636 e seg. - La concorrenza verticale e la concorrenza orizzontale, 647.

Conduzione (Sistemi di) della terra. Come la dottrina fondamentale della rendita sia applicabile a quasi tutti i sistemi di conduzione della terra, 616 e seg. - Come nel sistema moderno inglese la linea fondamentale di divisione tra la porzione spettante al proprietario e quella spettante al fittaiuolo sia anche quella che è più importante per la scienza, 617 e seg. - Come la parte di reddito dato dalla terra destinata al proprietario sia regolata principalmente, per tutti i periodi di lunghezza moderata, dal mercato dei prodotti, senza quasi tener conto della spesa necessaria per provvedere i varî agenti impiegati a ottenerla, e quindi abbia natura di rendita, 617. - Come le forme primitive della conduzione dei fondi rustici siano generalmente fondate sulla associazione, le cui condizioni sono determinate più dalla consuetudine che da un contratto cosciente, 625 e seg.; - come il cosidetto proprietario sia generalmente il socio accomandante, 626. - Come la teoria ricardiana della rendita non possa applicarsi al sistema moderno di conduzione della proprietà rustica senza molte correzioni e limitazioni tanto nella sostanza quanto nella forma, 626. - Vantaggi e svantaggi della mezzadria e delle forme in cui il contadino è proprietario, 630 e seg. - Come il sistema inglese permetta al proprietario di fornire quella parte del capitale di cui può facilmente e in modo efficace rispondere, e dia notevole libertà alle forze della selezione, ma meno che negli

Digitized by Google

altri rami dell'industria, 635 e seg. - Difficoltà di giudicare quali prezzi e quali raccolti debbansi ritenere come normali, 642. - Questione riguardante la libertà da accordarsi al fittaiuolo, perchè possa sviluppare a proprio rischio le ricchezze naturali della sua terra con l'intesa che, in caso di successo, debba ricavare qualche cosa in più dei profitti semplicemente normali sulla sua impresa, 643.

Congiuntura. Significato della parola, 180. - La congiuntura e il sovrappiù del consumatore (V.), ivi.

Congressi industriali. I congressi industriali come uno dei fattori della educazione tecnica, 261 n.

Conigli. Loro alto prezzo relativamente al bue nei tempi andati, 658 n.

Conoscenza degli uomini. Una delle qualità richieste nel produttore ideale, 331 e seguenti.

Consuetudine. Come un corpo di consuetudini, che altro non faccia che angariare il debole, non potrebbe sussistere lungamente, 23. - Come la consuetudine sia rafforzata dalla proprietà collettiva, 24. - La consuetudine nella conduzione dei fondi rustici, 625 e seg. - Sua elasticità, 626.

Consumatore (Rendita o Sovrappiù del). Concetto, 179. - Applicazione del concetto del sovrappiù del consumatore per calcolare all'ingrosso alcuni dei benefici che una persona trae dal suo ambiente o dalla sua congiuntura, 180 e seg. - Il sovrappiù del consumatore in rapporto alla domanda di un individuo, 180. - Il sovrappiù del consumatore in rapporto ad un mercato, 182 e seg.; - come questa analisi dia una espressione definita a concetti famigliari, ma non apporti nuove sottigliezze, 184; - come le differenze individuali di carattere possano essere trascurate quando si considera la media di grandi quantità di persone e, se queste comprendono ricchi e poveri in proporzioni eguali, il prezzo divenga una buona misura della utilità, purchè si tenga conto della ricchezza collettiva, 185 e seg. - Come, se le misure in denaro delle felicità cagionate da due eventi sono eguali, non vi sia in generale differenza molto grande tra la quantità di felicità nei due casi, 185. - Effetti che una variazione nelle condizioni della offerta può produrre sul soprareddito, o rendita del consumatore, 456. - Importanza pubblica dello studio statistico della legge della rendita del consumatore, 475 e seg.

Consumi (Scelta dei). Distribuzione dei mezzi di una persona tra le soddisfazioni di piaceri diversi in modo che lo stesso prezzo misuri utilità eguali al margine dei diversi acquisti, 174. - Distribuzione fra bisogni presenti e bisogni futuri, 176 (V. *Bisogni*). - Sconto dei piaceri futuri (V.), 176.

Consumo. Come l'uomo possa consumare soltanto utilità, non la materia stessa, 122. - Come vi sia un dissipamento quando uno consuma meno di quanto è strettamente necessario per la produttività, 128 e seg. - Insufficiente attenzione che si è dedicata, sino a poco tempo fa, alla domanda e al consumo, 145 e seg. - Cause che in questi ultimi tempi concorsero a dar loro una importanza maggiore nelle discussioni economiche, 146. - Posizione tenuta nella Economica dalla teoria del consumo, 149 e seg.; - come non sia vero che la teoria del consumo sia la base scientifica dell'Economica, 150. - Scelta dei consumi (V.), 174 e seg. - In qual senso la economia domestica appartiene alla scienza del consumo, 176. - Come quasi tutto il consumo della gran massa della popolazione vada dedicato nel sostentamento della vita e del vigore, non forse nel modo il più economico, ma pure senza grande spreco, 519.

— (Beni di). Beni di primo ordine in contrapposizione ai beni di produzione, 123, 393.

— (Capitale di), Consumo istrumentale. Definizione, 134.

— (Statistiche del). Difficoltà di ottenerle, 169 e seg. - Come possano essere di scarso aiuto per la scoperta delle leggi che mettono in rapporto le variazioni del consumo e quelle del prezzo, 170; - e per accertare le proporzioni in cui le diverse classi della società distribuiscono la loro spesa tra cose necessarie, cose di comodo o cose di lusso, 172 e seg.

Digitized by Google

Consumo (Tasse sul). Come non si possa, per determinare l'effetto di una tassa, confrontare la quantità registrata immediatamente prima della sua imposizione con quella registrata immediatamente dopo, 169 n.
— produttivo. Concetto, 126. - Carattere produttivo del consumo di cose giustamente indicate come un lusso superfluo, 129.
Contadino-proprietario. Vantaggi e svantaggi del modo di tenuta della terra in cui il contadino è proprietario, 630 e seg.
Cooke Taylor. Sulla produzione in grande, 326 n.
Cooperazione. V. *Società cooperative.*
— agricola, 641.
Corti. Il patrocinio delle corti come causa di localizzazione delle industrie, 308.
Cose (Uso delle). Scelta fra usi diversi della stessa cosa, 174 e seg. - Come, se una persona ha una cosa che possa dedicare ad usi diversi, la distribuirà fra questi usi in modo da avere la stessa utilità marginale in tutti, 174. — Come la dottrina della distribuzione dei mezzi fra usi diversi abbia nella dottrina della domanda applicazioni meno importanti e meno interessanti che in quella dell'offerta, 174. - Distribuzione fra bisogni presenti e bisogni futuri, 176. Vedi *Bisogni.*
— alterabili. Violenti variazioni del loro prezzo, 165.
— necessarie. Distinzione fra cose necessarie all'esistenza e cose necessarie alla produttività, 126 e seg. - Cose necessarie per la produttività di un agricoltore ordinario o di un operaio di città di abilità inferiore, 128. - Cose convenzionalmente necessarie, ivi. - Come molte cose indicate come un lusso superfluo siano fino ad un certo segno cose necessarie, e fino a tal limite il loro consumo sia produttivo, 129. - Computo delle cose necessarie, 129 n. - Le cose necessarie alla vita come una delle condizioni da cui dipende la salute e la forza della popolazione, 247.
Cossa. Sulla storia della Economia politica, 57 n.
Costo di produzione. V. *Produzione.*
— di riproduzione. V. *Riproduzione.*
— supplementare. Sua influenza indiretta sul costo di offerta, 388. - Sua distribuzione fra i prodotti congiunta di una intrapresa, 403 e seg., 480. - Le quasi-rendite in rapporto ai costi supplementari, 429. - Come i costi supplementari siano, di regola, maggiori, relativamente al primo costo, per quelle merci che obbediscono alla legge della produttività crescente, 441.
Costruzione (Margine della). Concetto, 418. V. *Rendita edilizia.*
— (Rendita di). Due elementi di cui generalmente consta, 438.
Costume. Influenza del costume come causa perchè una merce si venda per un prezzo talvolta più alto talvolta più basso di quello che essa avrebbe altrimenti, 554.
Cotone. Esempio di merce avente un largo mercato, 353.
— (Industria del). La filatura del cotone e la tessitura delle cotonine, esempi di industrie in cui i vantaggi che una grande fabbrica trae dalla economia del macchinario quasi scompaiono appena si arrivi a dimensioni moderate, 318. - Come i cotonifici od alcune altre fabbriche tessili formino eccezione alla regola generale che il capitale necessario per ogni operaio impiegato è generalmente maggiore in una fabbrica grande che in una piccola, 318 n.
Cottimo (Salari a). Definizione del concetto, 544. — Tendenza della concorrenza a pareggiarli, ivi.
Cournot. Suo posto nella storia della scienza economica, 68. - Sulla convenienza di una misura di potenzialità d'acquisto uniforme, 122 n. - Suo uso del linguaggio matematico, 159. - Sul concetto di « mercato », 352. - Suo modo di trattare la rendita della terra, 413 n.
Credito (Organizzazione del). L'organizzazione del credito come elemento di ricchezza nazionale, 120 n.
Crisi commerciali. Come i periodi alternativi di depressione e di prosperità dell'attività commerciale siano intimamente connessi colle variazioni nel saggio reale dell'interesse derivanti da variazione nel potere d'acquisto del denaro, 583.
Cristianesimo. Proclama la dignità dell'uomo, 15.

Digitized by Google

Crociate. Loro influenza economico-sociale, 36.
Crompton. Suo posto nella storia dei progressi della tecnica industriale, 47 n.
Cunningham. Sulla storia della Economia politica, 57 n. - Su Adamo Smith, 59 n. - Sulla produzione in grande, 326 n. - Sull'interesse del capitale, 575 n. - Sulle sottigliezze colle quali la Chiesa eludeva la sua proibizione dei prestiti ad interesse, 576 n. - Sull'instabilità della industria nel medio evo, 669 n.

D

D'Avenel (Visconte). Sulla ricchezza nazionale della Francia, 284.
Darwin. Rapporti fra la sua teoria e quella di Malthus sulla lotta per la esistenza fra gli uomini, 285.
Davenant. Sulla ricchezza personale, 118 n. - Sul movimento della popolazione di Londra, 250 n.
Dazi protettori. Idee di Mill sui loro effetti, 536.
De Foville. Suo calcolo della ricchezza nazionale della Francia nel 1892, 284. - Sull'aumento della ricchezza nazionale in Francia e in altri paesi, ivi.
Debiti. I debiti come ricchezza negativa, 117. - I debiti nel computo della ricchezza, 132.
Deduzione. Come quasi ad ogni passo degli studi economici sia necessario servirsi sia della deduzione sia dell'induzione, 87 e seg. - Come la scuola analitica e la scuola storica le usino entrambe sebbene in proporzioni diverse, 88. - Come l'opera dell'analisi e della deduzione nell'Economica sia spesso fraintesa e non si estenda alla costruzione di lunghe catene di ragionamenti deduttivi, 88 e seg. - Come le forze di cui l'economista si occupa si prestino con vantaggio alla trattazione deduttiva, 89. - Come le particolarità individuali e le variazioni di carattere oppongano all'applicazione del metodo deduttivo un ostacolo meno grave di quello che a prima vista appaia, 91 n.
Definizioni economiche. Come, in Economica, sia necessario che le idee siano chiaramente definite, ma non che l'uso dei termini sia rigido, 114.
Defoe. Sulla localizzazione delle industrie in Inghilterra, 307 n.
Desideri. Loro misura, 79. - Nota matematica sull'equilibrio fra desiderio e sforzo, 687 e seg.
Devas. Sulla posizione che il valore tende a raggiungere a lungo andare, 392 n.
Diagramma. Della lista di domanda di una persona, 155 e seg. - Della domanda di una piazza, 158. - Dell'elasticità della domanda, 161 n. - Della variazione della domanda totale col variare del prezzo, 162 n. - Id. id. della domanda del grano col variare del suo prezzo, 164 n. - Del sovrappiù di soddisfazione dato dalla vendita di un prodotto su un mercato, 183. - Del sovrappiù di prodotto nella coltivazione della terra, 209, 211, 212, 215. - Della lista dell'offerta, 369. - Dell'equilibrio fra domanda e offerta, 371. - Della domanda derivata, 394. - Della domanda composta, 398. - Dell'offerta congiunta, 399. - Id. id. composta, 400. - Degli equilibri stabili e instabili della domanda e dell'offerta, 445, 449. - Diagrammi relativi alla teoria delle variazioni nella domanda e nella offerta normali in relazione alla dottrina della soddisfazione massima, 453-458, 461. - Diagrammi del reddito di monopolio, 466, 469, 473, 475. - Sulla rendita della terra, 623.
Differenziamento. Il differenz. delle funzioni e l'organizzazione industriale, 286.
Direzione. (Guadagni di). Definizione, 137. - Guadagno netto e guadagno lordo di direzione, 343. - Il guadagno di direzione come elemento dell'interesse lordo pagato dal mutuatario, 578. - L'influenza del principio di sostituzione sui guadagni di direzione illustrata col paragonare i servizi dei capi-lavoranti con quelli dei lavoratori ordinari, i servizi dei capi d'industria con quelli dei capi-lavoranti, infine i servizi dei capi di grandi industrie con quelli dei capi di industrie minori, 586 e seg. - Tendenza generale, nell'odierno sistema degli affari, di equilibrare i guadagni di direzione con le difficoltà del lavoro compiuto, 591 e seg. - Come la rarità delle capacità naturali e il costo della

Digitized by Google

educazione speciale necessaria al lavoro di direzione influiscano sui guadagni normali di direzione quasi allo stesso modo in cui influiscono sui salari normali del lavoro qualificato, 593.

Direzione (Lavoro di). Suo carattere generale, 331 e seg. - Come il saggio dei profitti annui sul capitale sia alto quando il lavoro di direzione è grande in proporzione del capitale, 597. - Come, data la proporzione tra il capitale fisso e quello circolante di una impresa, il lavoro di direzione sarà in generale tanto più grave quanto più importante è l'ammontare dei salari relativamente al costo delle materie prime e al valore delle merci, 597 e seg. - Come nelle industrie in cui il lavoro di direzione consiste principalmente nell'alta sorveglianza, i guadagni di direzione seguiranno davvicino il complesso del lavoro fatto nell'impresa, di cui è misura rozza ma conveniente il complesso dei salari pagati, ivi.

Diritto romano. Sua influenza sulla coltura e sull'azione economica, 28 e seg.

Disoccupazione. Come il progresso abbia più diminuita che aumentata la disoccupazione, 668 e seg. - Come parecchie cause contribuiscano a farla parere maggiore di quella che essa realmente sia, 668.

Distinzione (Desiderio di). Il desiderio di distinzione e i bisogni umani, 148 e seg. - Il bisogno di indumenti, 148. - Id. di alloggio, 149. - Il desiderio di distinzione per sè stesso, 149 e seg.

Distretti industriali. Loro alta natalità, 252 n.

Distribuzione del reddito nazionale. Vedi *Reddito nazionale*.

Disutilità marginale. Discussione dei rapporti fra il valore e la disutilità o lo scomodo che bisogna superare per ottenere merci aventi valore, 195 e seg. - Nota matematica sulla disutilità marginale, 686 e seg.

Ditte sociali private. Le ditte sociali private in relazione all'organizzazione dell'industria, 334.

Divertimenti. Quota procentuale da essi rappresentata nella spesa della famiglia, 172.

Dividendo nazionale. Vedi *Reddito nazionale*.

Divisione del lavoro. V. *Lavoro (Divisione del)*.

Domanda. Insufficiente attenzione che si è dedicata sino a poco tempo fa alla domanda, 146 e seg. - Domanda marginale (V.), 154. - Lista della domanda (V.) di una persona, 155. - Significato del termine « aumento di domanda », 155 e seg. - Domanda di mercato, 157. - Legge della domanda (V.), 157 e seg. - Domanda di merci rivali (V.), 158 e seg. - Come una diminuzione simultanea e proporzionata del prezzo di tutte le qualità di una merce possa diminuire la domanda di una qualità particolare, 153. - Elasticità della domanda (V.), 160-174. - Come la curva della domanda generale di una merce non possa essere tracciata con fiducia se non nelle vicinanze immediate del prezzo corrente, ove non si riesca a metterla insieme mediante le curve frammentarie delle diverse classi sociali, 171. - Come la dottrina della distribuzione dei mezzi fra usi diversi abbia quanto alla domanda applicazioni meno importanti e meno interessanti che quanto alla offerta, 174 n.

— (Elasticità della), 160-174. - Definizione, 160 e seg. - Come l'idea più chiara della legge dell'elasticità della domanda si abbia prendendo in considerazione una classe sociale alla volta, 161. - Come l'elasticità della domanda sia grande per i prezzi alti e grande o almeno considerevole per i prezzi medî, ma decresca collo scendere del prezzo e gradualmente svanisca se la diminuzione arriva a far raggiungere la sazietà, 162. - Come per le cose il cui prezzo è molto basso anche per le classi più povere, sia dubbio se una diminuzione di prezzo produrrebbe un aumento considerevole della domanda, 163. - Cause generali che influiscono sulla elasticità, 164 e seg. - Come, generalmente parlando, abbiano la domanda più elastica le cose che possono essere applicate a molti usi diversi, 166.

— (Legge della). Formolazione, 158. - Sua stretta analogia con la legge del reddito decrescente (V.), 210 n. - Importanza pubblica del suo studio statistico, 475.

— (Lista della) di una persona. - For-

Digitized by Google

mazione, 155. - Diagramma, 155 e seg. - Come il carattere della lista di domanda di una merce qualsiasi dipenda in grande misura dal presumersi che i prezzi delle merci rivali restino fissi, oppure mutino insieme col prezzo della merce di cui si tratta, 163.

Domanda (Prezzo di) dell'accumulazione, 279. V. *Accumulazione.*

— composta. Definizione del concetto e legge, 397. - Nota matematica al riguardo, 698 e seg.

— congiunta. Definizione del concetto, 392. - Esempi, 392 e seg.

— derivata indiretta. Definizione del concetto, 392. - Come la lista di domanda di ogni fattore della produzione di una merce possa esser derivata da quella della merce, 394. - Come la tirannide, che un fattore della produzione di una merce può in certi casi esercitare su altri fattori attraverso la legge della domanda derivata, sia mitigata dal principio di sostituzione, 396. - Nota matematica sulla domanda derivata, 698 e seguenti.

— e offerta (Equilibrio della). I mercati (V.), 351 e seg. - Equilibrio temporaneo, 357-364. (Equilibrio in cui il costo di produzione della merce non esercita alcuna influenza o esercita solo una influenza indiretta, 357 e seg. - Come in un baratto casuale, generalmente, non vi sia vero equilibrio, 357. - Come in un mercato di grano si giunga di solito ad un equilibrio vero, sebbene temporaneo, 358. - Come, di regola, la intensità del bisogno di denaro non cambi in modo notevole durante il traffico in un mercato, ma varî in un mercato di lavoro, 359 e seg. - L'equilibrio della domanda e dell'offerta nel baratto, 361 e seg.). - Equilibrio *normale*, 364-374. (Come quasi tutte le contrattazioni in merci non facilmente peribili subiscano l'influenza dei calcoli pel futuro, 364 e seg. - Principio della sostituzione [V.], 366 e seg. - Lista dell'offerta [V.], 368 e seg. - Quantità di equilibrio e prezzo di equilibrio, 370 e seg.; stabilità di tale equilibrio, 370. - Poco rigida connessione tra il prezzo di offerta e il costo reale di produzione di una merce, 371. - Vero significato di una posizione di equilibrio normale, 372 e seg. - Come sia caratteristica degli equilibrî stabili che in essi il prezzo di domanda è maggiore del prezzo di offerta per ogni quantità appena minore della quantità di equilibrio e viceversa, 370. - Come, in un'epoca di mutamento qual'è la presente, l'equilibrio tra la domanda e la offerta normale rappresenti solo l'equilibrio tra le forze che agiscono ai margini della domanda e della offerta e che tendono da un lato ad aumentare la quantità richiesta, dall'altro a diminuire la quantità offerta al prezzo di equilibrio, 372. - Come la influenza della utilità sul valore sia preponderante in periodi corti, mentre quella del costo di produzione è preponderante a lungo andare, 372 e seg.). - L'equilibrio della domanda e dell'offerta normali in rapporto a periodi lunghi e corti, 379-392. (Elasticità del termine « normale » tanto nell'uso popolare quanto nell'uso accademico, 379 e seg. - Scomposizione del problema complessivo del valore normale, 381 e seg. - Come il primo passo sia la finzione di uno stato stazionario, le cui modificazioni permettono di trattare il problema col metodo cosidetto statico, 381. - Divisione degli studi dell'equilibrio della domanda e dell'offerta normali in quelli che si riferiscono a periodi lunghi e quelli che si riferiscono a periodi corti, 383 e seg. - Come un aumento della quantità domandata elevi il prezzo d'offerta normale per periodi corti, 384. - Cause che regolano il prezzo d'offerta normale per periodi lunghi, 384 e seg. - Distinzione fra prezzo medio e prezzo normale, 385. - Come per periodi corti la quantità dei mezzi di produzione in pratica sia fissa e il loro impiego varî colla domanda, 387 e seg. - Come per periodi lunghi l'affluenza dei mezzi di produzione si adatti alla domanda dei prodotti di quei mezzi, 388 e seg. - Classificazione rudimentale dei problemi del valore in base ai periodi cui si riferiscono, 390 e seg.). - Domanda derivata indiretta (V.), 392 e seg. - Domanda congiunta (V.), 393 e seg. - Condizioni in cui una diminuzione dell'offerta può aumentare assai il prezzo di un fattore della produzione,

Digitized by Google

395 e seg. - Domanda composta (V.), 397 e seg. - Offerta congiunta, 398 e seg. - Offerta composta, 399 e seg. - Come un aumento della domanda possa produrre effetti opposti secondo che agisce o no con rapidità tale da impedire ai produttori di adattarvi la propria azione, 401. - L'equilibrio della domanda e dell'offerta normali in rapporto alla legge della produttività crescente, 439 e seg. - Come le condizioni dell'offerta di un produttore singolo non si possano considerare come il caso tipico delle condizioni che governano l'offerta generale in un mercato, 442. - Teoria pura degli equilibrî stabili e instabili (V.), 444 e seg. - Teoria delle variazioni nella domanda e nella offerta normali in relazione alla dottrina della soddisfazione massima (V.), 450-464. - Sommario delle teorie generali dell'equilibrio della domanda e dell'offerta, 478-483. - Esame della proposizione di Jevons che il costo di produzione determina l'offerta, 489. - Id. id. che l'offerta determina il grado finale di utilità, ivi. - Come il reddito derivato dall'impiego dei mezzi di produzione di una merce eserciti una influenza regolatrice in un lungo periodo sopra la offerta e il prezzo di essi e perciò sopra l'offerta e il prezzo della merce stessa, ma entro i periodi brevi manchi il tempo di sviluppo a qualsiasi considerevole influenza di questa specie, 566. - Come questo principio abbia bisogno di essere modificato quand'è applicato non agli agenti materiali della produzione, ma agli esseri umani, 566 e seg. - Come vi sia una tendenza costante verso una posizione di equilibrio normale, nella quale l'offerta di ciascuno degli agenti della produzione starà in tale relazione alla domanda dei suoi servigi da dare a coloro che hanno provvisto l'offerta una ricompensa sufficiente per i loro sforzi e i loro sacrifizi, 569. - Nota matematica sulla elasticità della domanda, 682 e seg.

Domanda marginale. Concetto del prezzo di domanda marginale, 154.

Domestici. Produttività del loro lavoro, 125.

Domicilio (Industria a). Risveglio di essa nell'industria del vestiario, 329. - Industria a domicilio a tipo di fabbrica, 330.

Donne (Lavoro delle) e dei fanciulli. Come la degenerazione delle classi lavoratrici varî quasi uniformemente colla quantità di lavoro grossolano fatto dalle donne, 557 e seg. - Aumento dei salari delle donne relativamente a quelli degli uomini, 666. - Id. id. dei fanciulli rispetto a quelli dei loro genitori, ivi.

Dose marginale di capitale e di lavoro. Nella coltivazione della terra, 208. - Come per essa non debba intendersi l'ultima rispetto al tempo, bensì quella dose che è sul margine della spesa profittevole, 208. - Da che dipenda il saggio di diminuzione o di aumento dei redditi che vengono a dosi successive di capitale e di lavoro, 210 e seg.

Dottrina della soddisfazione massima. V. *Soddisfazione massima.*

Doubleday. Sullo stimolo alla fecondità derivante dal bisogno, 234 n.

Dupont de Nemours. Introduce il vocabolo « Fisiocrazia », 58 n.

Dupuit. Suo uso del linguaggio matematico in economia, 159 n.

Durata del lavoro. V. *Lavoro.*
della vita. V. *Vita.*

Durevolezza. Condizione perchè un prodotto abbia un largo mercato, 353.

E

Ebrei. Loro benemerenze scientifiche, 55, - Loro tendenza alle astrazioni, 63 n.

Eccedenza di valore. V. *Valore.*

Economia domestica. In qual senso appartiene alla scienza del consumo, 176.

— monetaria. Come la sua comparsa offra nuove tentazioni alla prodigalità, ma abbia posto coloro che non hanno alcuna attitudine agli affari in grado di raccogliere i frutti del risparmio, 274 e seg. - Come essa accresca la varietà degli usi fra cui ognuno può distribuire la sua spesa futura, 274.

— politica, Economica. Come sia uno studio della ricchezza e nello stesso tempo una parte dello studio dell'uomo, 13 e seg. - Come la questione se la povertà sia necessaria conferisca alla Economica il suo massimo interesse, 15. - Come la Economica sia di recente sviluppo, 16; - ma però si trovi ancora

Digitized by Google

nella sua infanzia, 16. - Caratteristica della vita economica moderna (V.), ivi. - Sviluppo, 55 e seg. (V. *Scienza economica* [*Sviluppo della*]). - Campo dell'Economica (V.), 72-87. - Metodo (V.), 87 e seg. - Strette analogie della teoria delle maree con l'Economica, 92 e seg. - Rapporti in cui l'Economica si trova con i fatti accaduti in tempi remoti, 93 e seg. (V. *Fatti storici*). - Uso delle analogie meccaniche e biologiche in Economica, 96. - Leggi economiche (V.), 99 e seg. - Economica pura ed Economica applicata, 102 e seg. - Come la Economica sia una scienza piuttosto che un'arte, 102. - Come le caratteristiche principali dei problemi economici moderni e gli incentivi maggiori dati al loro studio siano di data affatto recente, 103. - Principale ufficio dell'Economica: la misurazione dei moventi per mezzo del prezzo che, per regola normale e generale, è sufficiente ad indurre una persona appartenente ad una classe particolare ad assumersi, in tali condizioni, un certo lavoro ed a sopportare un certo sacrificio, 105-111. - Come le indagini economiche non debbano esser fatte in riguardo agli scopi ai quali possono servire, ma alla natura dell'oggetto di cui si occupano, 156 e seg. - Oggetti principali dell'indagine economica, 107. - Come l'Economica consideri la ricchezza come cosa che soddisfa a bisogni ed è il risultato di sforzi umani, 111 e seg. - Come la Economica debba seguire la pratica della vita quotidiana, 113. - Linguaggio economico (V.), 113 e seg. - Definizioni economiche (V.) 114. - Posizione tenuta nell'Economica dalla teoria del consumo, 149 e seg.; - come non sia vero che tale teoria sia la base scientifica dell'Economica, 150. V. *Scienza economica*.

Economica. V. *Economia politica*.

— (Campo dell'). V. *Scienza economica* (*Campo della*).

— (Storia dell'). V. *Scienza economica* (*Sviluppo della*).

— (Metodo dell'). V. *Scienza economica* (*Metodo della*).

Economie esterne, Economie interne nell'industria. Definizione, 305-344. - Economie esterne che si possono ottenere mediante il concentramento di parecchie piccole industrie di carattere simile in località particolari, 306 e seg. (Vedi *Localizzazione delle industrie*). - Fino a qual segno le economie della produzione su larga scala debbano essere interne e possano essere esterne, 314 e seg. (V. *Produzione in grande*). - Come le economie esterne vadano continuamente crescendo di importanza relativamente alle interne in ogni parte della scienza industriale, 320. - Fluttuazioni delle economie interne, 344. - Come un aumento della massa totale della produzione di una merce accresca, in generale, le economie interne, 347. - Come in ogni industria la possibilità di economie esterne dipenda in parte dalla situazione, 434 e seg. - Come le economie interne, che ogni azienda può procurarsi con la propria organizzazione, siano piccola cosa in confronto delle economie esterne risultanti dal progresso generale dell'ambiente, 435. - Lo sviluppo delle economie interne ed esterne nei periodi corti e nei periodi lunghi, 482.

Economisti inglesi. Sviluppo della scienza economica in Inghilterra, 59 e seg. - Adamo Smith (V.), 59 e seg. - Economisti ulteriori, 61 e seg. - Come molti degli economisti inglesi del principio del secolo XIX avessero una tendenza assai spiccata verso rapide generalizzazioni e ragionamenti deduttivi, ma conoscessero bene gli affari e studiassero la condizione delle classi operaie, 63 e seg. - Ricardo (V.), 63. - Come tali economisti non tenessero abbastanza conto della dipendenza del carattere dell'uomo dalle circostanze, 64 e seg. - Come attribuissero alle forze della domanda e dell'offerta un'azione più meccanica e regolare di quella che si trovi nella vita reale, 65 - Influenza su di essi degli studi biologici, 66 e seg. - Limiti troppo ristretti assegnati alla scienza economica dagli antichi economisti inglesi, 73 e seg.

— tedeschi. Come la recente storia politica della Germania abbia influito sulla intonazione dei suoi economisti nel senso del nazionalismo, 70. - Come i tedeschi abbiano conquistato il primato negli

Digitized by Google

studi comparativi dell'economia, 70. - Come il pensiero tedesco abbia dato un impulso allo studio del socialismo e delle funzioni dello Stato, 71.

Eden. Suo posto nella storia della scienza economica, 61 e seg., 64. - Sui bilanci operai, 173 n.

Edgeworth. Sulla rendita del consumatore, 182 n. - Sull'aumento del valore marginale del denaro ad ogni nuova spesa, 187 n.

Edifizi pubblici. Loro posto nello sviluppo della ricchezza, 269.

Edleston. Suo calcolo della ricchezza nazionale del Regno Unito nel 1855, 284.

Edonismo. Origine dell'opinione che gli economisti assentissero all' Edonismo, 76 n.

Educazione. Quota procentuale da essa rappresentata nella spesa della famiglia, 172. - Trasmissione delle facoltà mediante l'educazione, 289 e seg. - Male derivante dal fatto che l'investimento del capitale nell' allevamento e nella educazione giovanile dei lavoratori è limitato dai mezzi dei genitori nei varî gradi della società, dal loro potere di prevedere il futuro e dalla loro volontà di sacrificarsi per amore dei loro figli, 556 e seg.

— artistica. Sua importanza, 263 e seg.

— industriale. Esame delle cause che determinano lo sviluppo della produttività industriale di una popolazione, 255. - Come, in circostanze favorevoli, una razza ricca di forza nervosa possa sviluppare nel corso di poche generazioni ogni fatta di abilità che essa tenga in alta stima, 256. - Qualità che formano un gran popolo industriale, 258. - Educazione liberale ed educazione tecnica, 258 e seg. - Influenze generali della istruzione scolastica (V.), 258. - Còmpito dell'istruzione tecnica, 259; - come questa negli ultimi anni abbia elevato le sue mire, ivi. - Danni della mancanza di un'accurata educazione generale pei figli degli operai, 259 n. - Il sistema del tirocinio (V.), 261 e seg. - Rapido sviluppo che vanno prendendo molti grandi fattori dell'educazione tecnica degli adulti, 261 n. - Come una buona istruzione conferisca vantaggi indiretti considerevoli anche all'operaio comune, 262. - La parte degli intraprenditori nell'educaz. degli operai, 560.

Egoismo. Come non sia la caratteristica della vita moderna, 17.

Elasticità della domanda. V. *Domanda*.

Emigrazione. Emigrazione inglese nella seconda metà del secolo XIX, 239 n. - Come in tutti i paesi d'Europa (tranne la Francia, la Sassonia e l'Austria) la emigrazione superi la immigraz., 244.

Engel. Sua tavola sul consumo delle classi inferiore, media e operaia in Sassonia nel 1857, 172. - Sua divisione degli elementi dell'attività, 246 n. - Sul prezzo del lavoro, 558 n.

Entrata media individuale. Suo aumento in Inghilterra, 52 n.

Equilibrî stabili e instabili (Teoria degli), 444 e seg. - Caso di un aumento nella domanda che dopo un certo tempo conduce ad una organizzazione industriale progredita e ad un prezzo di offerta più basso, 444. - Caso in cui il prezzo di offerta dell'aumento di produzione per un lungo periodo di tempo è caduto di tanto che il prezzo di domanda gli è rimasto superiore, ivi. - Come, in linea di fatto e sotto certe condizioni concepibili, benchè rare, vi possano essere due o più posizioni di vero equilibrio della domanda e della offerta, ognuna delle quali risponde egualmente alle circostanze generali del mercato, 444 e seg. - Come, accanto alle posizioni di equilibrio stabile, vi siano, teoricamente almeno, delle posizioni di equilibrio instabile, 445 n. - Come sia teoricamente possibile, ma praticamente impossibile, che la scala di produzione rimanga in bilico in un equilibrio instabile, 447 n. - Come la lista dei prezzi di domanda che accompagna un movimento in avanti nella produzione di una merce, raramente si conserverà per il movimento di ritorno, ma dovrà in generale essere aumentata, 446. - Come siano pochi i casi in cui due posizioni di equilibrio stabili possano coesistere come alternative possibili nello stesso momento, 447. - Diagramma delle relazioni fra la domanda e l'offerta che sono possibili in uno stato stazionario e solo in un simile stato, 449.

Equilibrio (Prezzo di). Concetto, 370.

— (Quantità di). Concetto, 370.

Digitized by Google

Equilibrio della domanda e dell'offerta. V. *Domanda e offerta*.

Eredità. Sua influenza sull'organizzazione industriale, 288 e seg. - Trasmissione ereditaria delle facoltà, 289 e seg. - La abilità ereditaria, uno dei vantaggi dell'industria localizzata, 309.

Esempi numerici. Come possano essere usati sicuramente solo come illustrazioni, mai come prove, 623.

Esistenza (Lotta per la). Come la Natura, abbandonata alla propria azione, tenda a sopprimere i deboli, ma gran parte dell'azione dell'uomo intesa a buoni fini tenga a freno l'aumento dei più forti e dia modo al debole di sopravvivere, 252 e seg. - Applicazioni ed effetti principali che ha nell'economia la legge, per cui la lotta per l'esistenza fa sì che si moltiplichino gli organismi meglio atti a trar partito dall'ambiente, 286. - Come non tutte le qualità, che permettono ad una razza di prevalere su di un'altra, siano di vantaggio all'umanità, 288. - - Come la lotta per l'esistenza abbia tenuto in vita parecchie qualità e parecchi abiti della razza umana che, per sè, non sono di alcun vantaggio, ma sono congiunti ad altre qualità che sono fonti di forza, 289.

Esportazione, Importazione. Nesso fra le cifre di esportazione per testa e l'indice della nuzialità, 240 n. - Influenza dell'importazione di prodotti agricoli sui valori relativi dei diversi terreni, 313.

Esposizioni pubbliche. Le esposizioni pubbliche, come uno dei fattori dell'educazione tecnica, 261 n.

Estensione. Attributo fondamentale della terra, 199.

Età matrimoniale. Come varî secondo il clima, 231. - Come l'età media del matrimonio sia più alta fra le classi medie, bassa fra gli artigiani e più bassa ancora fra gli operai *unskilled*, 232.

Europa. Principali movimenti della sua popolazione (nuzialità, natalità, mortalità) nella seconda metà del secolo XIX, 242 e seg.

F

Fabbriche. Esordî del sistema delle fabbriche in Inghilterra, 47. - Come e perchè si raccolgano nei sobborghi delle grandi città, anzichè nelle città stesse, 311.

Facoltà. Loro sviluppo mediante l'uso e loro trasmissione ereditaria mediante la prima educazione e probabilmente per altre vie, 289 e seg.

Fami Le fami e il movimento della popolazione, 236.

Famiglia. Come i vincoli famigliari siano ora assai più solidi di prima, 17. - Gli affetti di famiglia, movente principale del risparmio, 275. - La famiglia come unità per estimare il costo di produzione del lavoro efficiente, 558.

— (Bilanci di). Loro poca attendibilità, 172.

— (Guadagni della) del lavorat., 551 e seg.

Famiglie numerose. Come i membri di una famiglia numerosa siano di solito più geniali e più svegliati e spesso anche sotto ogni aspetto più vigorosi dei membri di una famiglia piccola, 253.

« Farmers » americani. Loro caratterizzazione, 634.

Farr. Sull'influenza dell'occupazione sulla mortalità, 250 n. - Sul valore della persona, 558 n.

Fatti storici. Come la interpretazione dei fatti della storia passata o contemporanea richieda sovente una grande sottigliezza di analisi, 91. - Come la spiegazione del passato e la previsione del futuro non siano operazioni differenti, ma le stesse operazioni applicate in sensi opposti, delle quali l'una risale dall'effetto alla causa, l'altra va dalla causa all'effetto, ivi. - Come, sebbene l'osservazione e la storia possano dirci che un dato fatto è accaduto contemporaneamente ad un altro, ovvero dopo, esse non siano però in grado di dirci se il primo fu causa del secondo, 92. - Come l'interpretazione dei fatti storici richieda quasi sempre un'analisi sottile quando viene applicata come guida per la vita, 93 e seg.

Felicità. Estimazione della dipendenza della felicità dalla ricchezza materiale, 182 e seg. - Consiglio di Bernouilli al riguardo, 189.

Fenicî. Servizî da essi resi all'umanità, 26.

Fenomeni sociali. Loro nesso, 73.

Ferriere. Loro capitalizzazione per il calcolo della ricchezza di un paese, 282.

Digitized by Google

Ferro. Esempio di prodotto avente un largo mercato, 353.
— (Industrie del). Loro localizzazione in Inghilterra, 307.
Ferrovie. Loro influenza favorevole al Governo popolare, 33. - Applicazione della teoria dei monopoli alla questione se l'interesse pubblico sia meglio servito quando si assegni a ogni grande ferrovia una regione distinta e si escluda ivi la concorrenza, 471.
Fertilità del suolo. V. *Suolo*.
Feudalesimo. Sua influenza economico-sociale, 35.
Fiamminghi. Gli artigiani Fiamminghi in Inghilterra, 318.
Fiere. Loro posto nella storia delle industrie, 306.
Figli unici. Loro minor resistenza alla vita, 254 n.
Filadelfia. Suo posto fra le città manifatturiere, 311.
Filantropia. Come i metodi di valutazione economica possano gradualmente estendersi a moltissime azioni filantropiche, 83 e seg.
Filosofia stoica, Stoicismo. Sua influenza sulla coltura e sull'azione economica degli antichi, 28 e seg. - Lo stoicismo e il sistema economico moderno, 31. - Contraddizione intrinseca dello stoicismo, ivi.
Firenze. Suo governo popolare, 33.
Fisher. Sul concetto di capitale, 141.
Fisiocrati. Come i fisiocrati insistessero sul fatto che la restrizione è artificiale e la libertà è naturale e che il benessere del popolo comune dev'essere la prima cosa cui deve mirare l'uomo di Stato, 57 e seg. - Poco valore diretto della loro opera, 58. - Loro influenza indiretta sulla posizione presente della Economia politica, ivi. - Derivazione del nome, 58 n. - Significato della loro frase *Laissez faire* ecc., 59 n. - Loro concetto del lavoro improduttivo, 124. - Id. id. del capitale, 140. - Loro idee sulla questione della popolazione, 227. - Id. id. intorno al livello dei salari e dell'interesse del capitale, 494. - Id. id. sulle imposte, 495 n. - Id. id. sul valore naturale delle cose, 495. - Critica della loro idea che la rendita del produttore, data dalla terra, attesti la grandezza della munificenza della natura, 615.
Flux. Sulla scuola austriaca, 525 n.
Fondo dei salari (Dottrina del). V. *Salari*.
Forza idraulica. Posto che il suo impiego tiene nello sviluppo della ricchezza, 270.
— muscolare. Sua valutazione, 245.
Foxwell. Sul saggio d'interesse negativo, 278 n.
Francia. Vantaggi da essa tratti dalle scoperte marittime, 38 e seg. - Principali movimenti della sua popolazione (nuzialità, natalità, mortalità) nella seconda metà del secolo XIX, 242 e seg. - Sua ricchezza nazionale nel 1892, 284.
Fuller. Sulle industrie dei Fiamminghi, 308 n.
Fungibilità (Reddito della). Definizione del concetto, 136.
Funzioni organiche. Loro accresciuta suddivisione, 286.
Fuoco. L'arte di sviluppare il fuoco in rapporto allo sviluppo dei bisogni umani, 147.

G

Galton (F.) Sull'influenza dell'ambiente fisico sul carattere delle razze, 22 n. - Sull'influenza materna nell'educazione, 258 n.
Generazione. Influenza della sua durata sull'aumento della popolazione, 231 n.
Genî naturali. Come non sia improbabile che più della metà dei migliori genî naturali sôrti nella nazione appartengano alle classi che compiono un lavoro manuale, 262. - Come l'istruzione tecnica, se non può direttamente accrescere il numero dei genî nell'arte, possa impedire che molta quantità di genio artistico naturale vada sciupata, 265.
George (Henry). Sui piaceri che offre al colono il crescere della colonia, 349 n.
Germania. Influenza delle esperienze germaniche sull'Inghilterra, 53 e seg. - Confronto delle qualità del popolo tedesco con quelle del popolo inglese, 54. - Suo posto nella storia della scienza economica, 68 e seg. - Caratterizzazione dell'economia politica tedesca, 69 e seg. - Aumento della popolazione delle città, 251 n. - Condizioni dell'istruzione industriale in confronto dell' Inghilterra, 259 n.

Digitized by Google

Gestione delle intraprese. V. *Intraprese.*
Giddings. Sua divisione delle classi industriali, 268 n.
Gide (Charles). Sul concetto di capitale secondo Jevons, 141 n.
Giffen. Sul calcolo della ricchezza nazionale di un paese, 283. - Suo calcolo della ricchezza nazionale dell'Inghilterra e degli Stati Uniti, 284, 661 n. - Sull'aumento dei redditi delle classi medie in confronto di quelli delle classi ricche, 668 n.
Gilde. Loro azione economico-sociale, 34.
Giornali industriali. I giornali industriali come uno dei fattori dell'educazione tecnica, 261 n.
Giornata di lavoro. V. *Lavoro (Durata del).*
— di otto ore. V. *Otto ore (Giornata di).*
— di sedici ore. Sua possibilità mediante squadre di ricambio, 673.
Giureconsulti romani. Loro influenza sulla coltura e sull'azione economica, 28 e seguenti.
Goldwin. Sul problema della popolazione, 228 n.
Goschen. Sull'aumento dei redditi delle classi medie in confronto di quelli delle classi ricche, 668 n.
Gossen. Suo uso del linguaggio matematico in Economia, 159 n. - Sulla rendita di lavoratore in contrapposto alla rendita di risparmiatore, 539 n.
Governo popolare. Come non abbia potuto esistere che nelle città libere, 33.
— rappresentativo. Sua influenza economico-sociale, 52.
Grado finale di utilità, nella terminologia di Jevons, 489.
Grande produzione. Fino a qual segno le economie della produzione su larga scala debbano essere interne e possano essere esterne, 314 e seg. - Come i vantaggi della produzione in grande si veggano specialmente nella manifattura, 315. - Vantaggi della grande produzione, 315 e seg. - Vantaggi di una grande fabbrica nell'uso e nel perfezionamento di macchine specializzate, 316 e seg. - Id. id. nella compera e nella vendita, 318 e seg. - Id. id. nell'abilità specializzata e nella suddivisione del lavoro di direzione dell'azienda, 319 e seg. - Come nelle industrie, che consentono grandi economie alla produzione in grande, una azienda possa svilupparsi rapidamente, purchè abbia facilità di smercio, ma non sempre l'ha, 321 e seg. - Come, di regola, un aumento del volume totale di qualunque ramo di produzione tenda ad accrescere la grandezza media delle aziende ad esso dedicate, 346. - Come le economie della produzione in grande non siano del tutto simili nell'agricoltura e nell'industria, 638.
Grande proprietà, Piccola proprietà. Vantaggi e svantaggi, 637 e seg. - In quale misura i proprietari, nel loro proprio interesse, adattino la grandezza delle tenute ai bisogni del popolo, 640.
Grano. Come, quando il prezzo del grano è molto alto oppure molto basso, la sua domanda abbia pochissima elasticità, 164. - Variazione della sua domanda col variare del suo prezzo, ivi. - Influenza del suo prezzo sulla nuzialità e sulla natalità, 239, 240 n. - Id. sulla mortalità, 248. - Il grano come esempio di prodotto avente un largo mercato, 353. - Come in un mercato di grano si giunga di solito ad un equilibrio fra domanda e offerta vero, sebbene temporaneo, 358 e seg. - Come, di regola, la intensità del bisogno di denaro non cambi in modo notevole durante il traffico in un mercato di grano, ma varî in un mercato di lavoro, 359 e seg. - Le operazioni a termine nel commercio del grano, 364. - Come, in una ricerca sulle cause che determinano i prezzi del grano in un periodo breve, la fertilità che al suolo proviene da migliorie effettuate lentamente, debbasi prendere tale quale è, come se fosse stata data dalla natura, 423. - Variazioni del suo valore misurato in lavoro, 657 e seg. - Influenza del libero scambio nel commercio del grano sul valore della terra, 661.
— (Leggi sul) inglesi. Aumento della rendita e del valore del suolo inglese dopo la loro abrogazione, 661.
Grecia antica. Come i Greci innestassero la energia nordica sulla coltura orientale, 26 e seg. - Loro colonie, 27. - Come i Greci, moderni sotto molti rispetti, considerassero tuttavia l'industria come cosa propria degli schiavi, e la intolleranza loro verso una costante indu-

Digitized by Google

striosità sia stata una delle cause principali della loro rovina, 27 e seg.
Green (T. H.). Sul piacere come movente umano, 76 n.
Gruber. Sui bilanci di operai, 173 n.
Guadagni speciali. Loro analogie colle rendite, 569 e seg.
— supplementari del lavoratore, 551 e seguenti.
Guadagno di direzione. V. *Direzione.*
Guerre. Le guerre e il movimento della popolazione, 236.
Gunton. Sulle cause che regolano i salari, 671 n.

H

Haeckel. Sul differenziamento delle funzioni organiche, 286 n.
Hargreaves. Suo posto nella storia dei progressi della tecnica industriale, 47 n.
Harris. Sui rapporti fra il valore e il costo di produzione, 61 n. - Sulla valutazione delle cose, 184 n. - Sulla convenienza di incoraggiare il matrimonio, 226 n.
Harrison. Sui bilanci di operai, 173 n. - Sulla popolazione dell'Inghilterra nel secolo XVI, 237 n.
Hasbach. Su Adamo Smith, 59 n.
Haycraft. Sull'influenza della vita nelle città, 252 n.
Hearn. Sua teoria degli sforzi per soddisfare i bisogni umani, 151 n. - Sul differenziamento delle funzioni organiche, 286 n.
Hegel. Sull'influenza dell'ambiente fisico sul carattere delle razze, 21 n. - Sul contrasto fondamentale tra l'indole greca e l'indole romana, 28 n. - Sull'intrinseca contraddizione dello stoicismo, 31. - Sul carattere dei Teutoni, 32 n.
Held. Sul concetto di capitale, 142 n.
Hermann. Sui moventi economici, 82 n. - Sui beni interni ed esterni, 116 n. - Suo concetto del capitale, 140 n. - Sua classificazione dei bisogni, 151 n. - Sulle relazioni tra la rendita e i profitti, 427 n.
Higgs. Su Cantillon, 58 n. - Sui bilanci di operai, 173 n.
Hobbes. Suo posto nella storia della teoria del valore, 61 n.
Hobson. Sulla localizzaz. delle industrie, 311 n. - Sulla produzione in grande, 326 n.
Hollander. Sulla spesa marginale in agricoltura, 613 n.
Hooker. Sui rapporti fra la nuzialità e la natalità, 241 n.
Howell. Sullo svantaggio del lavoratore nel contrattare, 563 n.
Hume (Davide). Suo posto nella storia della scienza economica, 59.
Humprey. Sull'influenza dell'occupazione sulla mortalità, 250 n. - Sulla durata della vita, 255 n.
Hunter (W.). Sulle intraprese inglesi nell'India, 605 n. - Sulle tasse dei fittaiuoli nell'India, 629 n.

I

Illuminazione, Riscaldamento. Quota procentuale da essi rappresentata nella spesa della famiglia, 172.
Immigrazione. Come in tutti i paesi d'Europa (tranne la Francia, la Sassonia e l'Austria) la immigrazione sia minore dell'emigrazione, 244. - Influenza sulla immigrazione di una legge che neghi ai colonizzatori la facoltà di acquistare un diritto assoluto di proprietà sul suolo, concedendo soltanto lunghi affitti, 431 n. - Aumento della ricchezza di un paese prodotta dall'arrivo di un immigrante, 558 n.
Imposte. Loro influenza sul valore, 433. - Effetti di un'imposta considerata come rappresentante le variazioni che possono essere causa di un aumento generale del prezzo dell'offerta normale per ogni singola quantità di merce, 457 e seg. - Come un'imposta sopra una merce che obbedisce alla legge della produttività crescente sia più dannosa al consumatore di una imposta sopra una merce che obbedisce alla legge della produttività costante, 458. - Esame del piano di una imposta sui redditi o sulla produzione delle merci che obbediscono alla legge della produttività decrescente per impiegarne il prodotto a premiare la produzione delle merci rispetto alle quali la legge della produttività crescente agisce energicamente, 460 e seg. - Id dell'opinione secondo cui un'imposta sulla spesa sarebbe la migliore imposta perchè non distrae la spesa degli individui dalle sue

Digitized by Google

vie naturali, 462 e seg. - Come un'imposta sopra un monopolio, della quale è stata fissata la quantità totale, non diminuisca la produzione, e nemmeno la diminuisca se è proporzionata al reddito netto del monopolio, ma avrà invece tale effetto se è proporzionata alla quantità prodotta, 467 e seg. - Idee dei fisiocrati sulle imposte, 495 n. - Incidenza di un'imposta sui miglioramenti agricoli, 612. - Dottrina di Ricardo circa la incidenza delle imposte, 620 e seg.

Imputazione del valore (Teoria dell'). Vedi *Valore*.

Incendio (Assicurazione contro l'). Relazione tra l'assicurazione contro i rischi d'incendio in una intrapresa e il prezzo di offerta di ogni singola merce in essa prodotta, 406 e seg.

India britannica. Utensili agricoli, 270 n. - Imprevidenza della popolazione, 273. - Forme di conduzione della terra, 629 n.

Indumenti. Il bisogno di indumenti in relazione al desiderio di distinzione, 148. - Grado di elasticità della loro domanda, 165. - Quota procentuale da essi rappresentata nella spesa della famiglia, 172 - Gli indumenti come una delle cose necessarie alla vita, 248. - Variazioni del valore del vestiario misurato in lavoro, 657 e seg.

— (Industria degli). Confronto delle condizioni passate dell'industria degli indumenti colle sue condizioni presenti per ciò che riguarda i mezzi di produzione, 270. - Risveglio in essa dell'industria a domicilio, 329.

Industria (Capi di). L'influenza del principio di sostituzione sui guadagni di direzione illustrata col paragonare i servizi dei capi d'industria con quelli dei capi-lavoranti e i servizi di capi di grandi industrie con quelli dei capi di industrie minori, 586 e seg.

— (Libertà d') e d'intrapresa. V. *Libertà economica*.

— (Localizzazione dell'). Economie esterne che si possono ottenere mediante il concentramento di parecchie piccole industrie di carattere simile in località particolari, 306 e seg. - Forme primitive delle industrie localizzate, 306; come esse abbiano preparato la via a parecchi svolgimenti moderni della divisione del lavoro, 307. - Varie origini delle industrie localizzate, 307 e seg. - Loro vantaggi, 309 e seg.; - abilità ereditaria, 309; - sviluppo di industrie sussidiarie, ivi; - uso di macchine eminentemente specializzate, 310; - mercato locale per l'abilità speciale, 310 e seg. - Influenza dei migliori mezzi di comunicazione sulla distribuz. geografica delle industrie 411.

Industria (Organizzazione dell'). Come la teoria che la organizzazione aumenti la produttività sia antica, ma Adamo Smith le abbia dato nuova vita, 285 e seg. - Influenza esercitata sull'organizzazione dalla lotta per la sopravvivenza, 285. - Analogie fra l'organizzazione sociale, e particolarmente industriale, e la organizzazione fisica degli animali superiori, ivi. - Il differenziamento e l'integramento delle funzioni, 286. - Influenza dell'eredità, 288 e seg. - Come Adamo Smith sia stato cauto, ma parecchi suoi seguaci abbiano esagerato la economia dell'organizzazione naturale, 289 e seg. - Vantaggi che la organizzazione industriale ritrae dalla pratica, 292 e seg. - Id. id. dalla specializzazione (V.), 295 e seg. - Divisione del lavoro (V.), 292 e seg. - Influenza delle macchine (V.), 296 e seg. - L'èra della permutabilità dei prezzi, 298. - Le economie esterne e le economie interne nell'industria (V), 305. - Localizzaz. dell'industria, (V.), 306 e seg. - Produzione su larga scala, 315 e seg. (V. *Grande produzione*). - Gestione delle intraprese (V.), 326 e seg. - Qualità che si richiedono nel produttore ideale, 331 e seg. - Le ditte sociali private, 334. - Le società pubbliche per azioni, 335 e seg. - Le intraprese governative, 336. - Le società cooperative, (V.), 336 e seg. - La partecipazione ai profitti, 338.

— a domicilio. V. *Domicilio*.

— del ferro. V. *Ferro*.

— edilizia. Confronto delle condizioni passate dell'industria edilizia colle presenti per ciò che riguarda i mezzi di produzione, 270. - Separazione in essa dei rischi principali dell'impresa dal lavoro minuto di direzione, 328. - Esempio di domanda congiunta tratto da un conflitto del lavoro nell'ind. edilizia, 392 e seg.

— inglese. Origine delle grandi intraprese

Digitized by Google

industriali, 44 e seg. - Come la libertà d'intrapresa in Inghilterra tendesse alla divisione del lavoro, e questa vi sia stata promossa principalmente dall'accresciuto numero di consumatori d'oltremare, i quali abbisognavano di grandi quantità di prodotti di tipi semplici, 45 e seg. - Come dapprima gli intraprenditori non facessero che organizzare l'offerta delle merci senza sorvegliare l'industria, ma poscia raccogliessero nelle loro fabbriche grandi quantità di operai, 46 e seg. - Cause che condussero alla localizzazione di una gran parte del lavoro più grave della manifattura, 46. - Progressi della tecnica industriale nel secolo XVIII, 47 n. - Come gli operai cominciassero ad essere salariati in grandi masse, 48 e seg. - Come la nuova organizzazione accrescesse la produz., ma fosse accompagnata da gravi mali, molti dei quali tuttavia dipendessero da altre cause, 49. - Condizioni sfavorevoli in cui l'Inghilterra vide stabilirsi la libertà d'intrapresa, 50. - Come il gravame della guerra, delle imposte e della scarsità di cibi ribassassero immensamente i salari effettivi, ma il nuovo sistema salvasse l'Inghilterra dalle armi francesi, 49 e seg. - Progresso durante il secolo XIX, 51 e seg. - Come i mutamenti degli ultimi tempi non abbiano accresciuto la proporzione degli Inglesi occupati nelle manifatture, 313. - Aumento della produzione di carbon fossile e diminuzione del numero delle miniere, 325 n.

Industria mineraria. Esempio di industrie la cui posizione geografica è determinata dalla natura del loro lavoro, 324. Vedi *Miniere*.

— tessile. Confronto delle sue condizioni passate colle presenti per ciò che riguarda i mezzi di produzione, 271. - Aumento in essa avvenuto della produttività del lavoro, 303 n.

Industriali. Qualità che si richiedono nell'industriale ideale, 331 e seg. - Come il figlio di un industriale cominci la sua carriera con tanti vantaggi da potersi pensare che gli industriali formino quasi una casta, 332 e seg.; - ragioni per cui ciò non avviene, 333 e seg. V. *Intrapresa*.

Industrie manifatturiere. Concetto, 315. - Come e perchè i vantaggi della produzione in grande si veggano specialmente nella manifattura, 315.

Industrie sussidiarie. Lo sviluppo di industrie sussidiarie, uno dei vantaggi della localizzazione delle industrie, 309 e seg.

Induzione. Come quasi ad ogni passo degli studî economici sia necessario servirsi sia dell'induzione sia della deduzione, 87 e seg. - Come la scuola analitica e la scuola storica le usino entrambe sebbene in proporzioni diverse, 88.

Inflazioni commerciali. Loro influenza sulla nuzialità (in Inghilterra), 240 n.

Inghilterra, Inglesi. Vantaggi da essa tratti dalle scoperte marittime, 38 e seg. - Svolgimento della libertà d'intrapresa in Inghilterra, 39 e seg. - Come l'indole degli Inglesi mostrasse presto gli indizî della loro facoltà moderna per l'azione organizzata, 39 e seg. - Condizioni materiali favorevoli allo sviluppo economico, 39. - Causa fondamentale della grandezza dell' Inghilterra, 40. - Come il commercio degli Inglesi fosse una conseguenza dell'attività loro nella produzione e nella navigazione, 40 e seg. - Come l'organizzazione capitalistica dell'agricoltura aprisse in Inghilterra il cammino verso quella dell' industria, 41 e seg. - Influenza della riforma sullo sviluppo della libertà economica, 42 e seg. - Caratterizzazione delle condizioni in cui si sviluppò la moderna vita industriale dell'Inghilterra, 44. - Origine delle grandi intraprese industriali, 44 e seg. (V. *Industria inglese*). - Come l'Inghilterra sia l'unico paese in cui sia dato campo considerevole alla selezione naturale, 45. - Cause che vi condussero alla localizzazione di una gran parte del lavoro più grave della manifattura, 46. - Progressi della tecnica industriale nel secolo XVIII, 47 n. - Aumento dell'entrata media individuale, 52 n. - Influenza delle esperienze americane, australiane e germaniche sull'Inghilterra, 53 e seg. - Problemi economici più urgenti per l'Inghilterra, 107 e seg. - Storia della popolazione sino alla fine del secolo XVIII, 235 e seg. - Id. id. nel secolo XIX, 239 e seg. - Aumento della popolazione nell'Inghilterra e nel paese di Galles dal principio del secolo XVIII, 239 n. - Emigrazione, ivi. -

Digitized by Google

Condizioni dell'istruzione industriale in confronto della Germania, 260 n. - Computi della sua ricchezza nazionale in varie epoche, 284. - Rapido aumento della sua popolazione agricola in questi ultimi tempi, 312. - Costanza della sua popolazione manifatturiera, 313. - Occupazioni cresciute a scapito della agricoltura, 314. - Aumento della produzione di carbon fossile e diminuzione del numero delle miniere carbonifere, 325 n. - Sistemi di conduzione della terra, 625 e seg. - Sistema di conduzione dei fondi rustici, 625 e seg. - Come siasi salvata dal bisogno di una coltura sempre più intensiva, 656. - Come i guadagni diretti ottenuti dall'Inghilterra coi progressi industriali siano minori di quello che a prima vista appare, 656 e seg.; ma i guadagni ottenuti coi nuovi mezzi di trasporto furono assai maggiori, 657 e seg. - Aumento della rendita e del valore del suo suolo dopo l'abrogazione delle leggi sul grano, 661.

Ingram. Sulla storia della Economia politica, 57 n. - Sull'interesse del capitale, 575 n.

Integramento. L'integramento delle funzioni e l'organizzazione industriale, 286.

Interesse del capitale. V. *Capitale.*

— (Prestito ad). Distinzione filosofica fra l'interesse sul prestito di denaro e l'affitto di ricchezza materiale, 575 e seg. - Come il cosidetto interesse sui prestiti consista, quasi per intero, dei guadagni di una certa specie di lavoro, al quale pochi capitalisti si sentono attirati, 579. - Analisi dei rischi straordinari che si accompagnano a quegli affari, nei quali una gran parte del capitale che vi si impiega è stato preso a prestito, 580 e seg. - Come il prezzo, che il mutuatario deve pagare per il prestito del capitale e ch'egli considera come interesse, debba, dal punto di vista del prestatore, essere piuttosto considerato come profitto, 580. - Posizione dell'uomo d'affari che fa un largo uso di capitale tolto a prestito, 588 e seg.

Intrapresa, Intraprenditori. Prima comparsa dell'intraprenditore nell'industria inglese, 45. - Concetto, 326. - Economie interne ed economie esterne (V.), 305 e seg. - Come nella maggior parte delle aziende intervenga l'opera di una classe speciale di intraprenditori, 328 e seg. - Loro funzione, 328. - L'intraprenditore che non impiega operai, 328 e seg. - Come vi siano molti modi in cui coloro che si sobbarcano ai rischi maggiori della compera e della vendita possono evitare il disturbo di alloggiare e sorvegliare quelli che per esso lavorano, 331. - Come l'elasticità del sistema gli permetta di esercitare una spiacevole pressione su quelli che lavorano per lui, 331. - Qualità richieste nell'intraprenditore ideale, 331 e seg. - Come il figlio di un industriale cominci la sua carriera con tanti vantaggi da potersi pensare che gli industriali formino quasi una casta, 332 e seg.; ragioni per cui ciò non avviene, 333 e seg. - Le ditte sociali private, 334. - Le società pubbliche per azioni, 335. - Le intraprese governative, 335 e seg. - La sempre maggior complicatezza delle intraprese, impedimento all'elevarsi dell'operaio, 339. - Come la durata della vita, in cui è verosimile che un'azienda raggiunga il suo pieno vigore, sia limitata dalle leggi della natura congiunte colle circostanze di tempo e di luogo e dal carattere e grado di sviluppo della industria a cui appartiene, 345. - Come, di regola, un aumento del volume totale di qualunque ramo della produzione tenda ad accrescere la grandezza media delle aziende ad esso dedicate, 346. - Azione immediata della concorrenza degli intraprenditori fra di loro, 586 e seg. - Come, rispetto agli intraprenditori, il principio di sostituzione non si esplichi che per mezzo della influenza indiretta della loro propria concorrenza, 648. V. *Intraprese.*

Intrapresa (Libertà d') e d'industria. V. *Libertà economica.*

— (Rischi dell'). Come talora siano separati dal lavoro minuto di direzione, 328 e seg.

Intraprese (Gestione delle). La gestione delle intraprese considerata in relazione alla organizzazione dell'industria, 326-344. - Come l'artigiano primitivo trattasse direttamente col cliente, e così avvenga ora di regola nelle profes-

Digitized by Google

sioni dotte, 326 e seg. - Come nella maggior parte delle aziende intervenga l'opera di una classe speciale di intraprenditori, 328 e seg. - Separazione dei rischi principali dell'intrapresa dal lavoro minuto di direzione (nelle industrie edilizie), 328. V. *Intrapresa*.

Intraprese governative. Le intraprese governative in relazione all'organizzazione dell'industria, 335 e seg. - Come possano avere un grande avvenire, 336.

— miste. Difficoltà di assegnare a ciascun ramo di un'intrapresa mista la parte che gli spetta delle spese di produzione. - Ripartizione delle spese per lo smercio (V.), 403 e seg. - Id. dell'assicurazione contro i rischi (V.), 406 e seg.

Ipoteche. Esempio di beni materiali, 115. - Le ipoteche nel computo della ricchezza, 132.

Irlanda. Principali movimenti della sua popolazione (nuzialità, natalità, mortalità) nella seconda metà del secolo XIX, 242 e seg. - Improvvidenza della popolazione, 273.

Istruzione. Come l'istruzione sia un investimento fatto dalla nazione ed un dovere dei genitori, 265 e seg. - Condizioni che determinano la capacità e la volontà dei genitori a sopportare la loro parte di spesa nell'istruz. dei figli, 266.

— generale. Vantaggi che essa conferisce anche all'operaio comune, 262.

— scolastica. Sua influenza sulla produttività industriale, 258.

— tecnica. Suo compito, 259. - Come negli ultimi anni abbia elevato le proprie mire, 259. - L'istruzione tecnica in Inghilterra e in Germania, 259. - Scopo che dovrebbe proporsi l'istruzione tecnica per le classi industriali più elevate, 260. - Rapido sviluppo che vanno prendendo molti grandi fattori della educazione tecnica degli adulti, 261 n. - Come l'istruzione tecnica possa impedire che molta quantità di genio artistico naturale vada sciupata, 265.

Italia. Suo posto nella storia della scienza economica, 68. - Principali movimenti della sua popolazione (nuzialità, natalità, mortalità) nella seconda metà del secolo XIX, 242 e seg. - Sua ricchezza nazionale nel 1884, 284.

J

Jessop (Dott.). Sul prestito di denaro, 579 n.

Jevons. Su Cantillon, 57 n. - Suo posto nella storia della scienza economica, 67, 159 n. - Sua definizione del lavoro, 124 n. - Suo impiego lato del termine « reddito », 133. - Sua definizione della funzione del capitale, 141 n. - Sulla teoria del consumo come base dell'Economica, 150 n. - Sulla produzione in grande, 326 n. - Sul concetto di « mercato », 352. - Sulla rendita della terra in relazione al suo prezzo, 416 n. - Sua critica alla teoria del valore di Ricardo e di Mill, 488 e seg. - Fa dipendere il valore interamente dall'utilità, 488. - Critica della sua formula generale per il tasso dell'interesse, 509 n. - Sulla dottrina del fondo pei salari di Mill, 535. - Sulla rendita di lavoratore in contrapposizione alla rendita di risparmiatore, 539 n.

Jowett. Sulle idee di Platone circa la teoria della popolazione, 225.

K

Kautz. Sullo sviluppo della economia nazionale, 67 n. - Su Cantillon, ivi. - Sull'interesse del capitale, 575 n.

Kebbel. Sui salari in natura, 594 n.

Keynes. Sulla distinzione fra prezzo medio e prezzo normale, 385 n.

King (Gregorio). Suo calcolo delle variazioni della domanda di grano col variare del suo prezzo, 164 n. - Suo calcolo della ricchezza nazionale dell'Inghilterra, 284.

Knies. Sull'influenza dell'ambiente fisico sul carattere delle razze, 21 n. - Sullo sviluppo delle nazioni, 54 n. - Sui moventi economici, 82. - Sua definizione del capitale, 141 n. - Sull'interesse del capitale, 575 n.

Korösi. Sull'età più feconda per le donne, 231 n.

L

« Laissez *faire, laissez aller* ». Significato della frase, 59 n.

Digitized by Google

Laminatura. Progressi della tecnica, 47 n.
Lana (Industria della). Come, prima che cominciasse l'èra delle grandi fabbriche, prevalesse in essa la separazione dei rischi principali dell'intrapresa dal lavoro minuto di direzione, 329.
Latifondi. Caratterizzazione, 30 n.
Lauderdale. Sulle variazioni della domanda del grano col variare del suo prezzo, 164 n.
Lavollée. Sui bilanci di operai, 173 n.
Lavoratore (Rendita di). Definizione del concetto, 539.
Lavoratori. V. *Operai*.
Lavoro La piacevolezza del lavoro come movente economico, 82. - Definizione, 124. - Sull'idea che la vita sia fatta pel lavoro anzichè il lavoro per la vita, 190. - Il lavoro come uno degli agenti della produzione, 193; - concetto, ivi. Quando il lavoro dev'essere classificato come economico, 193. - Come, sebbene il lavoro sia a volte compenso a sè stesso, pure, in certe ipotesi, si possa considerare la sua offerta come regolata dal prezzo che si può ottenere per esso, 195 e seg. - Disutilità marginale del lavoro, 196. - Prezzo di offerta del lavoro (V.), 195 e seg. - Divisione del lavoro (V.), 295 e seg. - Aumento della produttività del lavoro negli ultimi tempi, 303. - Come un aumento della massa del lavoro determini, in generale, a parità di condizioni, un aumento più che proporzionale della produttività di esso lavoro, 348 e seg. - Come, esaminando le cause che regolano la offerta di lavoro in uno qualsiasi dei gradi inferiori dell'industria, sia sragionevole il presupporre che la concorrenza sia perfetta, 537. - Relazioni fra lavoro in generale e capitale in generale, 528 e seg. - Come il capitale sussidî il lavoro, 528. - Interpretazione della frase che il capitale compete col lavoro sul terreno delle occupazioni, 529. - In che consista il contratto ordinario fra capitale e lavoro, 531. - Guadagni del lavoro (V.), 542 e seg. - Peculiarità del lavoro (V.) e loro influenza sui suoi guadagni, 555 e seg. - Come nello stimare il costo di produzione del lavoro efficiente si debba spesso prendere come unità la famiglia, 558. - Esame della teoria che il lavoro produca sempre una eccedenza di valore al disopra dei salari e del logorio del capitale impiegato in suo aiuto, 577. - Come non possa esser vero che il valore di una cosa dipenda semplicemente dalla quantità del lavoro speso in essa, 578. - Come il campo di impiego del lavoro sia arricchito da ogni aumento del capitale, 649 e seg. - Impossibilità di sostituire in generale il lavoro con capitale, 650. - Come la ricchezza del campo d'impiego del lavoro (e del capitale) in un paese nuovo dipenda in parte dall'accesso ai mercati nei quali quel paese può vendere le proprie merci e impegnare i suoi futuri redditi in cambio di provviste presenti di quanto gli occorre, 651 e seg.
Lavoro (Divisione del). Divisione del lavoro caratteristica del mondo moderno in genere e della razza inglese in ispecie, 45. — La divisione del lavoro e l'organizzazione dell'industria, 292 e seg. - Come una grande efficacia si possa per mezzo di essa ottenere in quelle occupazioni in cui vi è grande domanda di abilità puramente manuale, 295. - Come i due movimenti del miglioramento delle macchine e della crescente divisione del lavoro abbiano proceduto insieme e siano fra loro connessi, 297. - Importanza della permutabilità dei prezzi delle macchine per la divisione del lavoro, 298 e seg. - In quali condizioni le economie nella produzione emergenti dalla divisione del lavoro si possano meglio conseguire, 304 e seg. - Come nell'agricoltura non vi sia molta divisione del lavoro, 325.
— (Domanda e offerta di). Come alla lunga l'offerta di lavoro in qualsiasi industria si adatti più o meno strettamente alla domanda, 196. - Idee di Malthus sulla offerta di lavoro, 228. - Come l'offerta totale di lavoro in ogni classe sociale di una generazione sia in gran parte determinata dalla popolazione di quella classe nella generazione anteriore, 266. - Come un rialzo del prezzo di domanda del lavoro ne accresca l'offerta, 267. - Recapitolazione delle cause che agiscono sulla offerta delle varie forme di lavoro (e di capitale), 515 e seg. - Esame della proposizione di Mill che la domanda

Digitized by Google

di merci non è domanda di lavoro, 538. - Come la importanza di molte peculiarità nell'azione della domanda e della offerta rispetto al lavoro dipenda in gran parte dall'accumularsi dei loro effetti, 554 e seg. - Caratteristiche dell'azione della domanda e della offerta proprie del lavoro, 553 e seg. (V. *Peculiarità del lavoro*). - Come, per quanto la offerta di lavoro sia limitata dai fondi disponibili per pagarne il costo di produzione, essa sia determinata in qualsiasi grado dai guadagni di quel grado nella passata generazione piuttosto che nella presente, 565. - Adattamenti dell'offerta del lavoro alla domanda di esso prodotti da movimenti degli adulti da una industria all'altra, da un grado all'altro o da un luogo all'altro, 565 e seg. - Come il progresso economico porti con sè da una parte una sempre maggior difficoltà nel predire la domanda di lavoro di qualsiasi generazione futura, dall'altra un sempre maggior potere di rimediare agli errori di adattamento che possono essere stati compiuti, 566. - Come il principio che il reddito derivato dall'impiego dei mezzi di produzione di una merce esercita, in un lungo periodo, una influenza regolatrice sopra l'offerta e il prezzo di essi, e perciò sopra la offerta e il prezzo di questa, ma entro i periodi brevi manca il tempo di sviluppo a qualsiasi considerevole influenza di questa specie, debba essere modificato quando è applicato agli esseri umani, 566 e seg. - Come la domanda di lavoro venga dal dividendo nazionale, cioè venga dal lavoro, 675.

Lavoro (Durata del). Il progresso in relazione al periodo di riposo, 672 e seg. - Lo sperpero prodotto dal lavoro eccessivo, 672. - Come in alcune industrie un minor numero di ore di lavoro combinato colle squadre di ricambio darebbe un guadagno quasi netto, 673 e seg. - Come in molte industrie una riduzione delle ore di lavoro porterebbe una diminuzione della produzione, 674. - Errore insito nella credenza che una diminuzione nelle ore di lavoro, tale che non accrescesse, almeno in quantità proporzionata, la efficienza dei lavoratori, potrebbe fare aumentare in modo durevole la domanda di lavoro o la costanza dell'impiego, 674 e seg. - Come, sebbene una diminuzione delle ore di lavoro possa tendere a diminuire la produzione nelle industrie che non sono già sottoposte a un lavoro eccessivo e alle quali non si può applicare il sistema delle squadre di ricambio, pure a tale diminuzione potrebbe molto facilmente accompagnarsi un aumento della produzione per effetto del progresso generale della ricchezza e del sapere, 677. - Errore insito nella credenza che, poichè una industria può ottenere qualche vantaggio rendendo scarso il proprio lavoro, tutte le industrie possano agire in tal modo, 675 e seg. - Come non si debba prestar troppa fede ai tentativi di risolvere la questione se una diminuzione delle ore di lavoro diminuisca la produzione e i valori, ricorrendo semplicemente ai fatti, 677 n. - Azione di un accordo internazionale per la diminuzione simultanea delle ore di lavoro in tutte le industrie, 677 n. - Conclusioni generali circa il bene ed il male di una riduzione delle ore di lavoro, 678 e seg. - Come sembri che debba contribuire maggiormente al benessere della nazione, considerata come un tutto, il provvedere all'aumento dei mezzi materiali di una nobile ed eccellente vita di tutte le classi, e specialmente di quelle più povere, che l'ottenere una improvvisa e grande diminuzione nelle ore di lavoro di coloro che non sono attualmente oppressi dal lavoro stesso, 679.

Lavoro (Guadagni del). Azione della concorrenza su di essi, 542 e seg. - Sistemi varî di salari (V.), 543 e seg. - Influenza delle variazioni della potenza di acquisto della moneta, 546 e seg. - Id. dell'incertezza della riuscita e della irregolarità dell'occupazione, 549 e seg. - Guadagni supplementari, 551 e seg. - Id. della famiglia, ivi. - Influenza delle peculiarità del lavoro (V.) sui suoi guadagni, 553 e seg. - Fluttuazioni dei guadagni speciali derivanti dalla specializzazione e dalla destrezza, in quanto si distinguono dai guadagni che retribuiscono lo sforzo richiesto da un determinato còmpito di ordinaria natura, 566

Digitized by Google

e seg. - Analogie fra i guadagni del lavoro, i profitti e le rendite, 605 e seg.

Lavoro (Peculiarità del). Loro influenza sui guadagni del lavoro, 555 e seg. - *Prima* peculiarità: l'operaio vende il suo lavoro, ma la sua persona non ha prezzo, 555; - quindi la quantità di capitale che viene investita nella sua persona è limitata dai mezzi, dalla previdenza e dall'altruismo dei suoi genitori, 556 e seg.; - importanza che ha nella vita il punto di partenza, 557; - influenza delle forze morali, 559 e seg. - *Seconda* peculiarità: l'operaio non è disgiungibile dal suo lavoro, 560 e seg.; - come tale inseparabilità impedisca in modo considerevole l'adattamento dell'offerta del lavoro alla domanda di esso, 561 - *Terza* e *quarta* peculiarità: il lavoro è deteriorabile e i suoi venditori sono spesso in svantaggio nel contrattare, 561 e seg.; - condizione deteriore a questo riguardo del lavoro non-qualificato, 562; - come gli svantaggi nel contrattare, dei quali comunemente soffre il venditore di lavoro, dipendano dalle sue circostanze e qualità, non dal fatto che la cosa particolare che ei deve vendere è lavoro, 562; - come gli effetti dello svantaggio del lavoratore nel contrattare siano cumulativi in due modi, 563. - *Quinta* peculiarità: grande durata di tempo che si richiede per provvedere offerte addizionali di abilità specializzata, 563 e seg.; - confronto di Smith del lavoratore specializzato con una macchina, 564; - come i genitori, nello scegliere una professione pei loro figli, debbano spingere le loro previsioni per la lunghezza di una intera generazione, 564 e seg.; - difficoltà di prevedere il futuro, 565; - come le oscillazioni del lavoro adulto crescano di importanza in conseguenza dell'aumento della domanda di capacità generali, 565 e seguenti.

— (Prezzo di offerta del). Come, sebbene il lavoro sia a volte compenso a sè stesso, pure, in certe ipotesi, si possa considerare la sua offerta come regolata dal prezzo che si può ottenere per essa, 195 e seg. - Scomposizione del prezzo di offerta di una certa specie di lavoro, 366.

— (Specializzazione del). Come la specializzazione spinta allo estremo accresca la produttività negli ordini inferiori del lavoro, ma non sempre in quelli più elevati, 295 e seg. - Confronto fra l'abilità specializzata e le macchine specializzate, 304 e seg.

Lavoro delle donne e dei fanciulli. Vedi *Donne* (*Lavoro delle*), ecc.

— economico. Concetto, 193 n.

— manuale. Suoi rapporti col lavoro mentale, 293 e seg. - Efficacia che in esso si può ottenere colla divisione del lavoro, 295. - Come le macchine vadano assumendo il lavoro che richiede destrezza e abilità manuale, ma non molta intelligenza, e lascino alla mano dell'uomo le parti che richiedono intelligenza, 301. - Sue particolari condizioni di svantaggio nell'adattamento dell'offerta alla domanda, 561 e seg.

— mentale. Suo posto nell'organizzazione industriale, 293 e seg. - Sua base fisiologica, 294. - Rapporti col lavoro manuale, 294.

— notturno. Come sia meno buono del diurno, 673 n.

— produttivo. Lavoro improduttivo. Come sia facile fraintendere il vocabolo « produttivo » e questo debba essere generalmente evitato e spiegato, 124 e seg. - Il lavoro improduttivo secondo i mercantilisti, 124. - Id. id. secondo i fisiocrati, ivi. - Id. id. secondo Smith, 125.

— qualificato (*skilled*), Lavoro non-qualificato (*unskilled*). Come i salari del lavoro qualificato e di quello non-qualificato stiano fra loro nella stessa proporzione in cui le loro efficienze stanno al margine di indifferenza, 504. - L'importanza del punto di partenza nella vita dimostrata col paragone delle sorti dei figli degli artigiani con quelle dei lavoratori non qualificati, 557. - Condizioni particolari di svantaggio del lavoro non qualificato nell'adattamento dell'offerta alla domanda, 562. - Difficoltà per gli operai non-qualificati di riunirsi in forti e durevoli associazioni, ivi. - Confronto (di Smith) dei guadagni del lavoro specializzato con quelli della macchina, 564.

Le Play. Suoi bilanci di operai, 173 n. - Sull'influenza della divisione obbligatoria sulla natalità, 235 n.

Lecky. Sul *truck-system*, 594 n. - Sull'interesse del capitale, 575 n.

Digitized by Google

Leeds. Sua caratterizzazione come distretto manifatturiero, 311 n.
Legge bronzea dei salari di Ricardo, 497. V. *Salari*.
— dei bisogni saziabili. V. *Bisogni saziabili*.
— dei compensi decrescenti. V. *Compensi decrescenti*.
— dei poveri. V. *Poveri*.
— del reddito crescente, decrescente e costante. V. *Reddito* (*Legge del*) *crescente*, ecc.
— dell'utilità decrescente. V. *Utilità decrescente*.
— dell'utilità marginale. V. *Utilità marginale*.
— della domanda. V. *Domanda*.
— della produttività crescente, decrescente e costante. V. *Reddito* (*Legge del*) *crescente*, ecc.
Leggi della natura. Loro unità fondamentale, 285 e seg.
— economiche, Leggi sociali. Le leggi sociali come espressioni di tendenze, 99. - Carattere delle leggi economiche, 99 e seg. - Come non vi sia alcuna linea di divisione netta e rigida tra le leggi sociali che vanno considerate anche come economiche e quelle che non debbono ritenersi per tali, 100. - In qual senso le leggi dell'Economica sono ipotetiche, 101. - Come le leggi economiche non siano analoghe alle leggi di gravità, ma alle leggi secondarie delle scienze naturali che contemplano l'azione di forze eterogenee, 100 e seg. - Definizione, 105 e seg.
— sul grano inglesi. V. *Grano*.
Legname. Variazioni del suo valore misurato in lavoro, 659.
Leroy-Beaulieu (Paul). Sull'aumento del valore reale delle proprietà originarie del suolo per scopi agricoli, 203 n. - Sulla tendenza dei terreni poveri a crescere di valore relativamente a quelli ricchi, 215 n. - Sui rapporti fra la natalità e le mercedi e l'educazione nel Belgio, 235 n. - Sulla minor resistenza alla vita dei figli unici, 254 n. - Sull'andamento della ricchezza nazionale in Francia e in altri paesi, 284. - Sui profitti nelle industrie, 605 n. - Sull'aumento dei redditi delle classi medie in confronto di quelli delle classi ricche, 668 n.
Letame. Sua influenza sulla fertilità del suolo, 201.
Levasseur. Sui movimenti della popolazione francese, 235 n. - Sull'influenza delle condizioni economiche sulla natalità, ivi. - Sull'aumento della popolazione delle grandi città, 251 n. - Sull'aumento della ricchezza nazionale in Francia e in altri paesi, 284.
Levesmore. Sulla posizione di Carey nella teoria della rendita della terra, 218 n.
Libero scambio Idee di Federico List al riguardo, 69.
Libertà. Sua influenza sulla salute e la forza della popolazione, 249. - Come accresca nell'uomo non solo l'inclinazione ma anche la capacità al lavoro, 249 n.
— economica. Come essa, e non la concorrenza, sia la caratteristica fondamentale della vita economica moderna, 16 e seg. - Suo svolgimento (V.), 20-55.
— economica (Svolgimento della). Influenza economico-sociale dell'ambiente fisico (V.), 20 e seg. - Le comunità primitive, 24 e seg. - Grecia antica (V.), 26 e seg. - Roma antica, 28 e seg. - I Teutoni, 32. - I Saraceni, ivi. - Le città e i Comuni liberi, 33 e seg. - La Cavalleria, il Feudalismo e la Chiesa, 35 e seg. - La Riforma, 36. - Scoperta dell'America, 36 e seg. - Svolgimento della libertà economica in Inghilterra (V.), 39 e seg. - Come la libertà di intrapresa sia stata dagli economisti considerata non come un bene assoluto, ma come lo stato di cose naturale, attribuendo ai suoi mali una importanza secondaria, 104. - Come si vada spargendo tra molti economisti una specie di malcontento contro di essa, 105.
— d'industria e d'intrapresa. V. *Libertà economica*.
Liebemann. Sul lavoro libero in Roma, 30.
Liebig. Sulla fertilità del suolo, 200 n.
Linguaggio economico. Uso della clausola interpretativa, 113 e seg. - Come la maggior parte delle distinzioni principali che vengono contrassegnate con termini economici siano differenze non di genere, ma di grado, 114. - Come sia necessario che le idee, in Economica, siano chiaramente definite, ma non che l'uso dei termini sia rigido, 114. -

Digitized by Google

Grande mutamento nei procedimenti logici dell'Economica compiuto dall'adozione generale di un linguaggio semi-matematico per la espressione di certi rapporti, 153 n.

Lione. Sua caratterizzazione come distretto manifatturiero, 311 n.

Lizt (Federico). Sullo sviluppo delle nazioni, 54 n. - Suo posto nella storia della scienza economica, 69. - Sugli effetti dannosi del libero scambio, ivi. - Sua affermazione che il valore della terra è interamente dovuto al lavoro dell'uomo, 616.

Lista dell'offerta. V. *Offerta*.

Localizzazione dell'industria. Vedi *Industria*.

Locke. Suo posto nello sviluppo della scienza economica, 58 n.

Londra. Movimento della sua popolazione, 250 n. - Suo posto fra le città manifatturiere, 311 n.

Longe. Sulla dottrina del fondo pei salari di Mill, 535.

Longstaff. Sull'aumento della popolazione delle grandi città, 251.

Lotta per l'esistenza. V. *Esistenza*.

— per la sopravvivenza. Vedi *Sopravvivenza*.

Luce. Variazioni del suo valore misurato in lavoro, 657 e seg.

Luigi XIV. Favorisce l'aumento della popolazione, 226 n.

Lusso. Carattere produttivo del consumo di cose giustamente indicate come un lusso superfluo, 129.

M

Macchine. Come sotto certi punti di vista il reddito derivante dalle macchine partecipi alla natura della rendita, 221 - Loro posto nello sviluppo della ricchezza, 270. - Influenze parte buone parte cattive da esse esercitate sulle qualità della vita umana, 296 e seg. - Come ogni operazione manifatturiera, la quale possa essere ridotta all'uniformità, sarà prima o poi assunta dalle macchine, 296. - Come i due movimenti del miglioramento delle macchine e della crescente suddivisione del lavoro abbiano proceduto insieme e siano fra loro connessi, 297. - Le macchine fabbricate a macchina e l'èra della permutabilità dei pezzi, 298. - L' influenza delle macchine sul carattere della industria moderna illustrata nella fabbricazione degli orologi, 298 e seg.; - id. nell'industria della stampa, 300 e seg. - Come le macchine vadano assumendo il lavoro che richiede destrezza e abilità manuale, ma non molta intelligenza, e lascino alla mano dell'uomo le parti che richiedono l'uso dell'intelligenza, 301. - Come le macchine, alleviando lo sforzo dei muscoli umani, impediscano che la monotonia del lavoro implichi la monotonia della vita, 302 e seg. - Confronto fra le macchine specializzate e l'abilità specializzata, 304 e seg. - L'uso di macchine specializzate, uno dei vantaggi delle industrie specializzate, 309. - La costanza della popolazione manifatturiera inglese, nonostante i mutamenti degli ultimi tempi, spiegata dall'aumento della forza delle macchine, 314. - La economia di macchine, uno dei vantaggi della produzione in grande, 315 e seg. - Durata media della vita delle macchine, 316 n. - Come il crescere della varietà e del costo delle macchine eserciti dovunque sul piccolo produttore una grave pressione, 317. - Industrie in cui i vantaggi che una grande fabbrica trae dall'economia del macchinario quasi scompaiono appena si arrivi a dimensioni moderate, 318. - Discussioni relative alla rendita della terra in rapporto al valore di una specie di prodotto estese alle quasi-rendite delle macchine, 429 e seg. - Significato dell'affermazione che i guadagni ottenuti col macchinario in un certo uso entrano nel costo delle cose fatte da esso in un altro uso, 430. - Confronto (di Smith) fra il reddito delle macchine e i guadagni del lavoro specializzato, 564. - In qual senso si può dire che le macchine vengono sostituite al lavoro, 650. - Come lo sviluppo dell'ambiente industriale faccia spesso diminuire il valore delle macchine (e delle altre specie di capitale fisso) quando il loro valore può essere separato da quello del terreno su cui riposano, 661 e seg.

— a vapore. V. *Vapore*.

Digitized by Google

Mac Culloch. Suo posto nella storia della scienza economica, 64. - Sugli svantaggi dei bassi salari e sui vantaggi dei salari alti. 497 n.

Macleod. Sulla teoria del valore di Ricardo, 492.

Macvane. Sull'attesa come fattore della produzione, 279.

Magna Grecia. Servizî resi alla civiltà dalle sue colonie. 27.

Maitland. Sulla condizione precaria del fittaiuolo medievale, 626 n.

Malattie professionali, 302.

Mali economici. Tendenza ad esagerare i mali economici dell'epoca presente, 669.

Malthus. Suo posto nella storia della scienza economica, 61 e seg. - Come non appartenesse propriamente alla scuola Ricardiana, 65 n. - Sua definizione del capitale, 142 n. - Sui bilanci di operai, 173 n. - Sua teoria della popolazione, 228 e seg. - Interpretazione delle sue due progressioni, 229 n. - Come abbia diritto ad un posto fra i fondatori della scuola storica nell'Economica, 230 n. - Sulla prudenza procreativa dei proprietari campagnuoli in condizioni straordinarie, 234 n. - La teoria di Malthus e Darwin, 285. - Sugli effetti dello storno del capitale dalla industria all'agricoltura, 463 n. - Scarta in parte le ipotesi assolute dei fisiocrati sul saggio naturale dei salari e dei profitti, 496. - Sulla teoria della rendita di Ricardo, 620. - Sua affermazione che tutto ciò che favorisce la prosperità del popolo contribuisce anche, in un lungo periodo, a quella dei proprietari del suolo, 661.

Manchester. Sua caratterizzazione come distretto manifatturiero, 311 n.

Mangoldt. Sulle relazioni tra la rendita ed i profitti, 427 n.

Manifattura. Vedi *Industrie manifatturiere.*

Mano d'opera. Idee di Malthus sulla domanda di mano d'opera, 229. - Sua dimostrazione che il rapido aumento di una popolazione già densa non condusse mai ad un aumento proporzionale di domanda effettiva, ivi. Vedi *Lavoro manuale.*

Marche (Sistema delle). Sua influenza economico-sociale, 25 n.

Maree. Strette analogie della teoria delle maree con l'Economica, 92. - Ravvicinamento delle leggi delle maree alle leggi economiche, 99.

Margine di coltivazione. Concetto, 208. V. *Coltivazione.*

Marx (Carlo). Suo concetto del capitale, 139. - Sull'astinenza, 379. - Sulla dipendenza del valore naturale delle cose unicamente dal lavoro speso per esse, 487. - Esame della sua teoria che il lavoro produca sempre una eccedenza di valore al disopra dei salari e del logorio del capitale impiegato in suo aiuto, 577.

Massachusetts. Principali movimenti della sua popolazione (nuzialità, natalità, mortalità) nella seconda metà del sec. XIX, 242 e seguenti.

Matematica. Giudizio sulla sua applicaz. in Economica, 146. - Aiuto da essa dato alla produzione, 266.

Materia prima. La economia di materia prima, uno dei vantaggi della produzione in grande, 318.

Matheson. Sul deprezzamento degli stabilimenti industriali, 371.

Matrimonio. Influenza della sua frequenza sull'aumento della popolaz., 281 (Vedi *Nuzialità*). - Come l'età media del matrimonio sia più alta fra le classi medie, bassa fra gli artigiani e più bassa ancora fra gli operai *unskilled*, 232.

Mattoni. Esempio di prodotto avente un mercato ristretto, 353.

Mayhew. Sui bilanci di operai, 173 n.

Mayo-Smith. Sul calcolo del valore degli immigranti, 559 n.

Meccanica. Uso delle analogie meccaniche in economia, 96.

Medicina. Aiuto dato alla produzione dalle scoperte nel campo della medicina, 266.

Medio evo. Lentezza del progresso nel medio evo, 291. - Instabilità della industria, 668 e seg.

Mendicanti a cavallo, 658.

Menger (Carlo). Sulle classi dei beni, 124 n. - Suoi studi sui bisogni e sulle utilità, 151 n. - Sulle dottrine del valore in relazione al costo, 492.

Mercanti girovaghi. Loro posto nella storia delle industrie, 306.

Mercantilismo. Come sia falso il ritenere che i mercantilisti abbiano promosso la regolazione da parte dello Stato del commercio e dell'industria, 56. - Come al-

Digitized by Google

lentassero le pastoie al commercio, 56 e seg. - Loro concetto del lavoro improduttivo, 124 n.

Mercato. Definizione, 352. - Limitazioni del mercato riguardo allo *spazio*, 353-356. (Condizioni generali che influiscono sulla estensione del mercato di una data cosa, 153 e seg. - Mercati altamente organizzati, 354 e seg.; - mercati dei valori di borsa, 354; - id. dei metalli preziosi, ivi; - id. dei titoli internazionali, ivi. - Come, quanto più il mercato d'una merce è grande, tanto minori siano le fluttuazioni del prezzo di questa o tanto minore sia la percentuale che su ogni partita esigeranno per propria rimunerazione coloro che trafficano su essa, 355. - Come anche un mercato piccolo vada spesso soggetto ad influenze indirette da grandi distanze, 355 e seg.). - Limitazioni del mercato riguardo al tempo, 356. - Influenza esercitata sullo sviluppo del dividendo nazionale dall'acquisito accesso a mercati lontani, 654 e seg.

— (Domanda di). Concetto, 157.

Merci alterabili. Violenti variazioni del loro prezzo, 165.

— rivali. Come una rivalità continua sia possibile solo quando nessuna delle merci ha la sua offerta regolata dalla legge del reddito crescente, 400. - Come l'equilibrio sia stabile solo quando nessuna di esse è atta a scacciare le altre, e questo avvenga quando tutte si conformano alle leggi del reddito decrescente, 401. - Come merci soggette alla regola del reddito decrescente sembrino tenere il campo come rivali lungo tempo, ivi.

Metalli preziosi. Esempio di merci che soddisfano in modo eccezionale alle condizioni di un mercato esteso, 354. - Come le fluttuazioni nei prezzi siano cagionate solo in piccola parte da fluttuazioni nell'offerta dei metalli preziosi, 583.

Metodo deduttivo. V. *Deduzione*.

— della scienza economica. Vedi *Scienza economica*.

— induttivo. V. *Induzione*.

— statico. Il metodo statico nello studio del problema complessivo del valore normale, 381 e seg. - Pericoli del metodo statico nei problemi relativi a periodi lunghi, 392 n. - Sue deficienze in Economia, 443.

Mezzadria. Suoi vantaggi e svantaggi, 630 e seg. - Determinazione del concetto, 631 n. - Distinzione dal sistema di affitto con scorte vive, ivi.

Mezzi di comunicazione. Vedi *Comunicazione*.

— di produzione (Rendita o reddito dei) fatti dall'uomo in rapporto al valore del prodotto, 422-434. V. *Quasi-rendita*.

— — (— —) non fatti dall'uomo in rapporto al valore del prodotto, 410-422. V. *Rendita della terra*.

— di sussistenza. V. *Sussistenza*.

Miglioramenti agricoli. Come una imposta su di essi, durante un periodo corto, ricadrebbe principalmente sul proprietario, ma in un periodo lungo ricadrebbe sul consumatore, 612. - Loro effetti sulla rendita, 615 e seg. - Dottrina di Ricardo sulla influenza dei miglioramenti nell'agricoltura, 620 e seg. - La questione dei miglioramenti agricoli fatti dal fittaiuolo, 643.

Migrazioni. La tendenza al reddito decrescente e le migrazioni, 205.

Mill (John Stuart). Mill e il socialismo, 65. - Suo posto nella storia della scienza economica, 66 e seg. - Sul nesso dei fenomeni sociali, 73. - Sul centro della forza dell'Economica, 74 n. - Esame della sua affermazione che l'Economica consideri l'uomo come occupato soltanto nell'acquisto e nel consumo della ricchezza, 82 n. - Sul metodo deduttivo in Economia, 89. - Sugli scopi di una classificazione scientifica, 112. - Sua definizione del capitale, 142 n. - Sul concetto di domanda, 156 n. - Sulla divisione delle classi industriali, 267 n. - Sull'aumento della popolazione e la difficoltà di trovare solitudini, 349 n. - Sul concetto di costo di produzione, 365 n. - Sui prodotti congiunti, 415 n. - Sulle relazioni fra la rendita e i profitti, 427 n. - Sul valore, 490 e seg. - Sua dottrina del fondo per i salari, 532 e seg. - Esame della sua proposizione che la domanda di merci non è domanda di lavoro, 538. - Sugli effetti dei miglioramenti agricoli sulla rendita, 623.

— (Giacomo). Sulla essenza del lavoro

Digitized by Google

manuale, 122 n. - Sulle dosi di capitale e di lavoro applicate alla terra, 207.

Miniere. Valore della legge del reddito decrescente per le miniere, 220. - Come le miniere siano serbatoi della natura, ivi. - Come il fitto di una miniera sia calcolato su un principio diverso da quello di un podere, ivi. - Capitalizzazione delle miniere nel calcolo della ricchezza di un paese, 282. - L'esistenza di miniere come causa della localizzazione di industrie, 307. - L'industria mineraria come esempio delle industrie la cui posizione geografica è determinata dalla natura del loro lavoro, 324. - La grande e la piccola produzione nell'industria mineraria, 324 - Aumento della produzione di carbon fossile e diminuzione delle miniere carbonifere in Inghilterra, 325 n.

Moda. Influenza dei suoi mutamenti sulla domanda, 168 e seg.

Mommsen. Sull'economia dei Romani, 29 n., 30 n.

Monasteri. Loro influenza economico-sociale, 36.

Mondo fisico, Mondo morale. Unità fondamentale delle loro leggi, 285 e seg.

Moneta. Denaro. Come l'Economica si occupi principalmente di quei moventi delle azioni umane che possono essere misurati colla moneta, 74 e seg., 105. - Limitazione di tale misurazione, 77. - Come la posizione predominante tenuta dalla moneta nell'Economia risulti dall'esser essa piuttosto una misura del movente che uno scopo dello sforzo, 81 n. - Come tale misura sia abbastanza accurata per permettere a persone pratiche di prevedere abbastanza bene la estensione dei risultati che deriveranno da cambiamenti in cui sono principalmente implicati moventi economici, 85 e seg. - Come la ricchezza di una persona sia costituita da quelli fra i suoi beni esterni che si possono valutare mediante la moneta, 117 e seg. - Come la sua potenzialità d'acquisto muti col variare del prezzo delle cose, 121 n. - Come, quanto più l'uomo diventa ricco, tanto minore sia per lui l'utilità marginale del denaro, 155. - Le variazioni della potenzialità d'acquisto della moneta e la formazione delle liste esatte dei prezzi di domanda, 167. - Come, se le misure in denaro delle felicità cagionate da due eventi sono eguali, non vi sia in generale differenza molto grande tra le quantità di felicità nei due casi, 185. - L'economia monetaria (V.) e il risparmio, 274 e seg. - Influenza delle variazioni dell'utilità marginale del denaro sull'equilibrio fra la domanda e la offerta, 360. - Le variazioni della potenza di acquisto della moneta e i salari, 546 e seg. - Id. id. e il saggio reale dell'interesse, 582 e seg - Come i periodi alternativi di depressione e di prosperità dell'attività commerciale siano intimamente connessi colle variazioni nel saggio reale dell'interesse derivanti da variazioni nel potere d'acquisto del denaro, 583. - Nota matematica sulle variazioni della utilità del denaro, 681 e seg.

Monopoli. Esempio di beni materiali, 115. - I monopoli come elemento di ricchezza nazionale, 120 n. - Teoria dei monopoli, 464-478. (Paragone fra i guadagni del monopolista derivanti da un prezzo elevato e i benefizi che derivano al pubblico da un basso prezzo, 464. - Come la dottrina della soddisfazione massima non sia stata mai applicata alla domanda e alla offerta di beni monopolizzati, 464. - Come l'interesse del monopolista sia, a primo aspetto, quello di ottenere il massimo reddito netto, 464 e seg. - Che cosa s'intenda per reddito netto, 464. - Concetto del reddito di monopolio, 465. - Diagramma del reddito di monopolio, 465. - Come un'imposta sopra un monopolio, della quale è stata fissata la quantità totale, non diminuisca la produzione, e nemmeno la diminuisca se è proporzionata al reddito netto del monopolio, ma avrà invece tale effetto se è proporzionata alla quantità prodotta, 467 e seg. - Come un monopolista possa spesso operare economicamente, 470 e seg. - Applicazione della teoria dei monopoli alla questione se l'interesse pubblico sia meglio servito quando si assegni a ogni grande ferrovia una regione distinta e si escluda ivi la concorrenza, 471. - Come il monopolista possa ribassare il suo prezzo in vista

Digitized by Google

di uno sviluppo futuro dei suoi affari o di un interesse diretto nel benessere dei consumatori, 471 e seg. - Beneficio totale e beneficio compromissorio, 472 e seg.; - come scopo del monopolista sarà quello di fissare quel prezzo che renderà maggiore quanto è possibile il beneficio compromissorio, 474 e seg.). - Come la teoria dei monopoli confermi l'affermazione che la soddisfazione complessiva, lungi dall'essere già un massimo, potrebbe essere aumentata di molto dall'azione collettiva con l'incoraggiare la produzione e il consumo di quei beni, rispetto ai quali la legge della produttività crescente agisce con forza speciale, 483.

Monopolio (Reddito di). Determinazione del concetto, 465. - Nota matematica sul reddito di monopolio, 702 e seg. - V. *Monopoli*.

Montesquieu. Sull'influenza dell'ambiente fisico sul carattere delle razze, 21 n., 22 n. - Sull'influenza della legge di primogenitura sulla natalità, 235.

Monti di pietà. Come la maggior parte del saggio d'interesse a cui fanno i loro prestiti sia un guadagno di direzione, 579.

Moralità commerciale. Suo progresso, 336.

Mortalità. Mortalità dei principali Stati del mondo nella seconda metà del secolo XIX, 243. - Come sia elevata dove è pure elevato il quoziente della natalità, 244. - Professioni in cui la mortalità è bassa, 250 n. - Mortalità delle città; sua interpretazione, 251. - Mortalità infantile, 254. - Cause che da una parte tendono a diminuire la mortalità, dall'altra ad accrescerla, 254 e seg. - Come la mortalità sia ora (in Inghilterra) molto minore che per l'addietro nei primi anni di vita, sebbeno sia maggiore negli ultimi anni, 255 n. - Nesso fra la mortalità e i salari, 517.

Morton (I. C.). Sul valore degli odierni utensili agricoli, 270 n.

Moventi umani, Moventi economici. Come l'Economica si occupi principalmente, ma non esclusivamente, di quei moventi delle azioni umane che possono essere misurati colla moneta, 74 e seg. - Limitazioni a tale misurazione, 77. - Come i moventi economici non siano esclusivamente egoistici, 80 e seg. - Come il desiderio del denaro non escluda altri impulsi e possa spesso derivare da stimoli nobili, 81 e seg. - Come i metodi di valutazione economica possano gradualmente estendersi a moltissime azioni filantropiche, 83 e seg. - Come difficilmente si possano trovare moventi così incostanti e irregolari da non potervi scoprire una qualche legge, 84. - Grande e crescente importanza che hanno per l'Economica i moventi verso l'azione collettiva, 84. - Come due forze economiche agenti nella stessa direzione possano produrre risultati di specie diversa ed anche in parte opposti a quelli che esse produrrebbero una ad una, 90 n.

Moventi religiosi. V. *Religione*.

Mulino. Elementi di cui consta la sua rendita, 438.

Musica. Grado di elasticità della sua domanda, 166.

N

Napoleone I. Favorisce l'aumento della popolazione, 226 n.

Nasmyth. Sull'educazione industr., 259 n.

Natalità, Nascite. Cause che determinano le nascite, 233 e seg. - Come non sembri che esistano condizioni più favorevoli al rapido sviluppo della popolazione di quelle delle regioni agricole nelle terre nuove, 234. - Influenza della legge di primogenitura, 235 n. - Id. della divisione obbligatoria, ivi. - Id. della possidenza, ivi. - Id. dell'agiatezza, 235. - Id. delle abitudini di vita fastose, ivi. - Id. della vita mentale, ivi. - Rapporto fra la natalità e la nuzialità, 241 n. - Natalità nei principali Stati del mondo, 242. - Suo nesso colla mortalità, 244. - Alta natalità dei centri industriali, 252 n. - Come un aumento permanente della prosperità possa con la stessa facilità abbassare o alzare la natalità, 517.

Natura. Sua influenza economica e sociale, 20 e seg. - Come le cause fisiche agiscano con la loro massima forza nei primi stadî della civiltà, 20. - Influenza delle qualità di razza, 20. - Id. del clima, ivi. - La natura come uno degli agenti della produzione, 194. - Unità di azione

Digitized by Google

fondamentale tra le leggi della natura nel mondo fisico e nel mondo morale, 285 e seg. - Come, mentre la parte che la natura rappresenta nella produzione mostra tendenza al reddito decrescente, quella rappresentata dall'uomo mostri tendenza al reddito crescente, 347. - Influenza che le variazioni nella quantità della popolazione esercitano sui redditi concessi dalla natura, 501. V. *Ambiente*.

Nave. Ragione secondo cui varia la sua potenzialità di trasporto, 325 n.

Necessario alla vita V. *Cose necessarie*.

Neumann. Sulla relazione fra le leggi naturali e le leggi economiche, 99.

Newcomb. Sul dividendo nazionale come « flusso », 512 n. - Sulla teoria del fondo dei salari, 539.

Neymarck. Sull'aumento della ricchezza nazionale in Francia e in altri paesi, 284.

Note matematiche. Sulla legge della diminuzione dell'utilità marginale, 681 - Sulle variazioni della utilità del denaro, 681 e seg., 684. - Sulla elasticità della domanda, 682 e seg. - Sulla influenza dell'elemento tempo nella domanda, 683 e seg. - Sullo sconto dei beneficî futuri, 684. - Sulla utilità della ricchezza, 685 e seg. - Sulla disutilità marginale, 686 e seg. - Sul rafforzamento degli organi per l'uso, 687. - Sull'equilibrio fra desiderio e sforzo, 687 e seg. - Sul baratto, 688 e seg. - Sul capitale considerato come uno sforzo accumulato, 689 e seg. - Sulla legge della domanda derivata, 698 e seg. - Id. id. composta, 698 e seg. - Id. id. dell'offerta composta, 701. - Sulla domanda congiunta e composta e sulla offerta congiunta e composta offerentisi tutte insieme, 701 e seg. - Sul reddito di monopolio, 702 e seg. - Sul valore della persona, 705.

Notizie. Variazioni del loro valore misurato in lavoro, 687 e seg.

Nicholson. Sul concetto di capitale, 141 n. - Sue obbiezioni alla rendita del consumatore, 182 n. - Sull'aumento del valore marginale del denaro ad ogni nuova spesa, 187 n. - Sulla teoria della popolazione di Malthus, 230 n. - Sulle quasi-rendite, 428 n. - Sul valore del capitale vivente nel Regno Unito, 559 n. - Sull'interesse del capitale, 575 n.

Norfolk (Sistema di). Descrizione, 201 n.

Normale. Uso del vocabolo nell'Economica, 100.

Nuovo Mondo. Cause che resero la razza inglese la principale dominatrice del Nuovo Mondo, 634.

Nutrimento. Il nutrimento come una delle condizioni da cui dipende la salute e la forza della popolazione, 247. - Rapporto diretto fra la quantità di alimenti di cui uno dispone e la sua forza utilizz., 248.

Nuzialità. Sua influenza sull'aumento della popolazione, 231. - Come l'età matrimoniale varî secondo il clima, ivi. - Come l'età media del matrimonio sia più alta fra le classi medie, bassa fra gli artigiani e più bassa ancora fra gli operai *unskilled*, 232. - Cifre relative al suo movimento in Inghilterra, 240. - Influenza su di essa delle inflazioni commerciali, 240 n. - Id. del prezzo del grano, 238. - Suo rapporto coll'esportazione, 239 n. - Rapporto fra la nuzialità e la natalità, 241. - Nuzialità dei principali Stati del mondo, 242. Vedi *Matrimoni*.

O

Obbligazioni. Esempio di beni mater., 115.

Occupazione. Sua influenza sulla salute e forza della popolazione, 250. - Influenza della sua incostanza sui salari, 550 e seg. - Come la forza di attrazione di una occupazione non dipenda soltanto dai guadagni pecuniari, ma dai suoi vantaggi netti, 552 e seg.; - influenza al riguardo del carattere individuale e nazionale, 553. - Come la sgradevolezza dell'occupazione valga poco a rialzarne i salari quando il lavoro sia di tal specie da poter essere compiuto da chi possieda capacità industriali di ordine molto basso, 553. - Come il progresso abbia più diminuita che aumentata la incostanza della occupazione del lavoro libero, ma restino ancora a questo riguardo grandissimi mali, 668 e seg.

Offelimità. Termine sostituito a utilità, 152.

Offerta. V. *Domanda e offerta*.

— (Lista dell'). Sua formaz., 318 e seg.

— composta. Definizione del concetto e legge, 399 e seg.

— congiunta. Definizione del concetto e

Digitized by Google

legge, 398 e seg. - Come ognuno dei beni di cui vi è offerta congiunta possa avere soltanto un prezzo di offerta derivato, regolato da una parte dalle spese dell'intero processo di produzione, dall'altra dalla domanda per i rimanenti prodotti congiunti, 480.

Offerta derivata (Prezzo di). Definizione del concetto e legge, 398.

— (Prezzo di). Concetto, 197, 365. - Prezzo di offerta dell'abilità, 341 e seg. - Come le spese di produzione di una data quantità di merce siano i prezzi di offerta delle corrispondenti quantità dei fattori della produzione o la somma di questi costituisca il prezzo di offerta di quella data quantità di merce, 366. - Lista dell'offerta, 368 e seg. - Come, quando il volume annuale della produzione cresce, il prezzo dell'offerta possa aumentare o diminuire, od anche aumentare e diminuire alternativamente, 369. - Poco rigida connessione tra il prezzo di offerta e il costo reale di produzione di una merce, 372 e seg. - Come il senso generale dell'espressione « prezzo di offerta normale » sia sempre lo stesso, sia che si riferisca ad un periodo breve, sia ad un periodo lungo, ma nei dettagli vi siano grandi differenze, 386 e seg. - Come, sebbene per periodi corti nel prezzo di offerta non entri necessariamente e direttamente altro che il primo costo, anche i costi supplementari esercitino una influenza indiretta, 388. V. *Prezzo*.

Ogle (Dr.). Sull'influenza dell'età matrimoniale sull'aumento della popolazione, 231 n. - Sulla corrispondenza fra l'indice della nuzialità e le cifre dell'esportazione per testa, 240 n. - Sulla diminuzione della popolazione agricola in Inghilterra, 313 n.

Olanda. Vantaggi da essa tratti dalle scoperte marittime, 332 e seg. - Suo posto nella storia della scienza economica, 68. - Principali movimenti della sua popolazione (nuzialità, natalità, mortalità) nella seconda metà del secolo XIX, 242 e seg.

Oldham (Cotonifici di). Caratterizzazione, 338.

Operai, Classe operaia. Incessante progresso delle classi operaie nel sec. XIX, 15. - Gli operai e gli esordi della grande industria in Inghilterra, 48 e seg. - Miseria delle classi operaie in Inghilterra al principio del secolo XIX, 228. - Come l'aumento degli operai di abilità inferiore non sia mai stato per un tempo considerevole senza freno, 233. - Rapida elevazione del tenore di vita delle classi operaie in Inghilterra nella seconda metà del secolo XIX, 240. - Vantaggi che gli operai ritraggono da una buona istruzione generale, 262. - Come alla abilità dei figli delle classi operaie si possa attribuire la maggior parte del successo delle città libere del medio evo e della Scozia nei tempi recenti, 263. - Opportunità che ha l'operaio di innalzarsi, 339; - come l'operaio sia meno ostacolato di quanto sembri a prima vista dalla mancanza di capitale, ivi; - impedimento maggiore, sebbene meno visibile, derivante dalla sempre maggior complicatezza delle intraprese, 339 e seg. - Relazioni mutue fra il guadagno e la produttività dei varî gruppi dei lavoratori, 525 e seg. - La parte degli intraprenditori nella educazione degli operai, 560. - Come un aumento, tanto nel numero quanto nella efficienza, di qualsiasi gruppo di lavoratori sia generalmente di vantaggio agli altri lavoratori, ma la prima specie di aumento rechi danno, la seconda benefizio al gruppo stesso, 651 e seg.

— (Bilanci di). Loro poca attendibilità, 172. - Raccolte, 173 n. - Utilità, 175 n.

Operazioni a termine. V. *Termine*.

Opere (Prestazione di). Esempio di beni personali, 116.

Opinione. Sua influenza sull'azione dei contraenti e perciò sul prezzo del mercato, 359 n.

Ordini religiosi. Gli ordini religiosi come freno all'aumento della popolazione, 235.

Ore di lavoro. V. *Lavoro (Durata del)*.

Organi. Loro rafforzamento per l'uso, 291. - Nota matematica al riguardo, 687.

Organismo economico moderno. Com'esso sia vertebrato, 71.

Organizzazione degli affari. V. *Affari*.

— del credito. V. *Credito*.

— industriale. V. *Industria (Organizzazione dell')*.

Digitized by Google

Organizzazione politico-sociale. In qual senso sia un elemento di ricchezza nazionale, 120.
Orologi (Industria degli). Esempio del come un perfezionamento delle macchine ed un aumento della massa della produzione determinino una elaborata suddivisione del lavoro, 298 e seg.
Otto ore (Giornata di). La questione della giornata di otto ore e la considerazione della fatica del lavoro, 516 n. V. *Lavoro* (*Durata del*).

P

Padri della Chiesa. Loro idee sull' interesse del capitale, 575.
Paesi Bassi. Condizioni dell' agricoltura, 635 n.
Paesi nuovi. Come il reddito dato dalla terra sui confini di un paese nuovo abbia una forte somiglianza con quello ottenuto dalla fabbricazione di altre cose materiali, adattando la materia in nuove forme a servizio dell'uomo, 430. - Come, col crescere della popolazione, sorga la rendita in un paese nuovo, 430 e seg. - Influenza sulla immigrazione di una legge che neghi ai colonizzatori la facoltà di acquistare un diritto assoluto di proprietà sul suolo, concedendo soltanto lunghi affitti, 431 n. - Come la ricchezza del campo d'impiego del capitale o del lavoro in un paese nuovo dipenda in parte dall' accesso ai mercati nei quali quel paese può vendere le proprie merci e impegnare i suoi futuri redditi in cambio di provviste presenti di quanto gli occorre, 651 e seg - Difficoltà di valutare il saggio reale dei salari nei luoghi remoti dei paesi nuovi, 653.
Pantaleoni. Sua economia pura, 160 n. - Suo calcolo della ricchezza nazionale dell'Italia nel 1884, 284.
Parassitismo sociale. Sua azione, 288.
Parigi. Aumento della sua popolazione nel sec. XIX, 251 n. - Suo posto fra le città manifatturiere, 311 n.
Partecipazione ai profitti. V. *Profitti*.
Patenti. V. *Privative industriali*.
Peculiarità del lavoro. V. *Lavoro*.
Pell. Sull'aumento del valore delle proprietà originarie del suolo per scopi agricoli, 203 n.
Peribilità. Influenza che la peribilità del lavoro ha sull'adattamento della sua domanda alla sua offerta, 561.
Permutabilità dei prezzi. Sua importanza per l'organizzazione dell'industria, 298.
Perozzo. Sulla durata della vita in varî paesi, 255 n.
Persia. Divisione del raccolto in cinque parti, 632 n.
Persona (Valore della). Sua estimazione, 558. - Nota matematica al riguardo, 705.
Pesca. Valore della legge del reddito decrescente per la pesca, 219 e seg.
Pesti. Le pesti e il movimento della popolazione, 236.
Petty (William). Suo posto nella storia della scienza economica, 64. - Sui bilanci di operai, 173 n. - Sui vantaggi di una popolazione densa, 226. - Suo calcolo della ricchezza nazionale della Inghilterra, 284. - Sul valore delle persone, 558 n. - Sua esposizione della legge della rendita, 617 n.
Phear (G.). Sugli utensili agricoli dell'India, 270 n.
Piacere. Il piacere come movente umano, 76.
Piaceri futuri (Sconto dei). Diverso saggio di sconto dei piaceri futuri, 176 e seg. - Distinzione fra lo sconto dei piaceri futuri e lo sconto degli eventi piacevoli futuri, 177 e seg. - Importanza di tracciare una divisione esatta fra lo sconto d'un piacere futuro e lo sconto di un piacere derivante dal godimento futuro di una certa quantità di una merce, 177 n. - Due ipotesi a farsi per ottenere una misura artificiale del saggio a cui la persona sconta i benefici futuri, 178. - Come in queste due ipotesi il saggio a cui essa sconta i benefici (certi) futuri sarà il saggio a cui essa potrà scontare il denaro nel mercato monetario, ivi. - Come, fuori di queste due ipotesi, non esista alcun rapporto diretto fra il saggio dello sconto di un prestito in denaro e il saggio a cui si scontano piaceri futuri, 178 n. - Calcolo numerico del valore presente di un piacere futuro, dato che si conosca la quantità di tal piacere, quando e se verrà, la probabilità che venga e il saggio a cui la

Digitized by Google

persona di cui si tratta sconta i piaceri futuri, 178 n. - La scelta fra piaceri presenti e piaceri futuri e l'accumulazione della ricchezza, 277 e seg. (V. *Attesa*). - Come un aumento del piacere futuro che può essere procurato da un dato sacrificio presente accresca, in generale, la quantità del sacrificio presente che verrà fatto, 280. - Bilanciamento dei piaceri futuri coi presenti, 374 e seg. - Nota matematica sullo sconto dei beneficî futuri, 684.

Piccola produzione. Come il crescere della varietà e del costo delle macchine eserciti dovunque sul piccolo produttore una grave pressione, 317. - Vantaggi che gode il piccolo produttore nella sovrintendenza, 320. - Come i progressi moderni del sapere agiscano in gran misura a suo favore, ivi. - Influenza della sua decadenza, 324.

Pigioni. Come la credenza popolare che la pigione propriamente detta delle case sia cresciuta si debba ad una conoscenza imperfetta del modo in cui i nostri antenati erano alloggiati, 659.

Pitt. Sue idee sui vantaggi di una popolazione densa, 226.

Pittura. La pittura di paesaggio e la Riforma, 43 n.

Place (Francis). Sulla teoria della popolazione di Malthus, 230 n.

Platone. Suo disprezzo del lavoro manuale, 22 n.

Politica economica. Importanza per essa delle misurazioni statistiche, 476.

Popolazione. Influenza dell'aumento della popolaz. sui prezzi, 167. - Lo sviluppo, in numero e in carattere, della popolaz. e il problema della produzione, 194. - Come, col crescere della pressione della popolaz., di regola, i terreni più poveri crescano di valore relativamente ai più ricchi, 214 e seg. - Vantaggi indiretti che una popolazione densa offre all'agricoltura, 218 e seg. - Storia della teoria della popolazione, 224 e seg. - Influenza della durata della generazione sul suo aumento, 231 n. - Cause che determinano la natalità (V.), 233 e seg. - Storia della popolazione in Inghilterra sino alla fine del secolo XVIII, 235 e seg. - Condizioni da cui dipendono la salute e la forza della popolazione (V.), 245 e seg. - Come un aumento della popolazione sia accompagnato da un aumento più che proporzionale della produttività collettiva, 348. - Come la ricchezza accumulata dalle nazioni civili vada ora crescendo con maggiore rapidità della popolazione, 349 e seg. - Come, col crescere della popolazione, sorga la rendita in un paese nuovo, 430 e seg. - Influenza che le variazioni nella quantità della popolazione esercitano sui redditi concessi dalla natura, 501. Vedi *Popolazione (Teoria della)*.

Popolazione (Movimenti della) nei principali Stati del mondo, 241 e seg.

— (Politica della), 226 e seg.

— (Salute e forza della). Condizioni da cui dipendono, 245 e seg. - Cose necessarie alla vita, 247 e seg. - Speranza, libertà, varietà, 249 e seg. - Influenza dell'occupazione, 250. - Id. della vita nelle città, 250 e seg. - Come la natura, abbandonata alla propria azione, tenda a sopprimere i deboli, ma gran parte dell'azione dell'uomo intesa a buoni fini tenga a freno l'aumento dei più forti e dia modo al debole di sopravvivere, 252 e seguenti.

— (Teoria della). Sua storia, 224 e seg. - Come lo studio dell'aumento della popolazione abbia, in una forma, più o meno vaga, occupato l'attenzione degli uomini riflessivi di tutti i tempi, 225. - Flusso e riflusso dell'opinione che lo Stato debba incoraggiare l'aumento della popolazione, 225 e seg. - Politica della popolazione, 226 e seg. - Idee dei fisiocrati, 227. - Id. di Adamo Smith, 227 e seg. - Id. di Malthus, 228 e seg. - Come gli economisti inglesi della prima metà del secolo XIX abbiano dato troppo peso alla tendenza di una popolazione crescente ad esorcitare una pressione sui mezzi di sussistenza, 230. - Come la pressione esercitata dalla popolazione sui mezzi di sussistenza tenda ad eliminare le razze che, per difetto di organizzazione o per altra causa, sono incapaci di trarre il massimo profitto dai vantaggi offerti dal luogo dove vivono, 285. - Affermazioni dei fisiocrati che vi fosse una legge naturale della popolazione secondo la quale i salari erano sempre tenuti al limite della media, 495. V. *Popolazione*.

Digitized by Google

Popolazione (Valore della). Sua stima, 559 n.
Popoli selvaggi. Uniformità del loro carattere generale, 21.
Popolo inglese. Cause da cui dipende la sua superiorità fisica, 291. - Cause che resero la razza inglese la principale dominatrice del Nuovo Mondo, 634.
— tedesco. Confronto col popolo ingl., 54.
Porter. Suo posto nella storia della scienza economica, 64. - Sull'aumento della rendita (in denaro) dell'Inghilterra, 661 n.
Porti rivali. Svantaggio in cui si trovano i porti che possono offrire un carico soltanto di merci voluminose o soltanto di merci pesanti, 403.
Potenzialità di trasporto delle navi. Ragione secondo cui varia, 325 n.
Poveri (Legge dei) inglese. Nuova forma di rischio da essa introdotta per le classi operaie, 273 e seg.
Povertà. Sua azione deprimente delle facoltà più elevate, 14. - Come la questione se la povertà sia necessaria conferisca alla economia il suo massimo interesse, 15.
Pozzi. Loro posto nello sviluppo della ricchezza, 269.
Pratica. Vantaggi che da essa ritrae la organizzazione industriale, 292 e seg. - Come la pratica renda perfetti, 293.
Premi. Effetti di un premio considerato come rappresentante le variazioni, che possono essere causa di una diminuzione generale del prezzo dell'offerta normale per ogni singola quantità di merce, 457 e seguenti.
Prestazioni di opere. V. *Opere*.
Prestito ad interesse. V. *Interesse*.
Previdenza. Suo lento sviluppo nel corso della storia umana, 272.
Prezzo, Prezzi. Nozione preliminare del prezzo, 19. - Il prezzo come misura del valore di scambio, 121. - Traduzione della legge della utilità decrescente in espressioni di prezzo, 154. - Prezzo di domanda marginale, ivi. - Il prezzo e la legge generale della domanda, 158. - Come una diminuzione simultanea e proporzionata del prezzo di tutte le qualità di una merce possa diminuire la domanda di una qualità particolare, 153. - Come un prezzo che è basso relativamente al ricco possa esser alto relativamente al povero, 161 e seg. - Difficoltà di ottenere liste esatte dei prezzi di domanda e di interpretarle correttamente, 166 e seg.; - difficoltà connesse coll'elemento «tempo», 166; - influenza dei mutamenti della moda, 168 e seg. - Merci per cui una scarsità improvvisa non fa crescere il prezzo immediatamente fino al livello che corrisponde alla riduzione dell'offerta, 169. - Esame della questione fino a qual punto il prezzo che effettivamente si paga per una cosa rappresenti il beneficio che viene dal possesso della cosa medesima, 179 e seg. - Come, considerando la media di grandi quantità di persone comprendenti ricchi e poveri in proporzioni eguali, il prezzo divenga una buona misura dell'utilità, purchè si tenga conto della ricchezza collettiva, 185 e seg. - Prezzo d'offerta (V.), 195 e seg. - Come, quanto più è grande il mercato di una merce, tanto minori siano le fluttuazioni del prezzo di questa, 355. - Prezzo di equilibrio (V. *Equilibrio della domanda e offerta*). - Distinzione fra prezzo medio e prezzo normale, 385; - loro convertibilità, 386. - Periodi per cui si calcolano i prezzi, 391. - Condizioni in cui una diminuzione dell'offerta può aumentare assai il prezzo di un fattore della produzione, 395 e seg. - Condizioni generali in cui una diminuzione dell'offerta di una cosa necessaria come fattore di produzione di un'altra cosa, può causare un aumento molto grande del prezzo di questa, 395. - Prezzo di offerta derivata, 398 e seg. - Relazioni complesse fra le merci per ciò che riguarda il loro prezzo, 400 e seguenti. - Avvertenze che si devono avere nell'interpretare il principio secondo cui il prezzo del prodotto agrario è determinato dal costo in denaro della produzione sul margine della coltivazione, 411. - Come il prezzo di una cosa copra appena esattamente le spese di produzione di quella parte della quantità che è ottenuta col massimo svantaggio, ogni altra parte dia un sovrappiù sopra il suo costo diretto, e questo sovrappiù sia risultato, non causa, del prezzo di vendita, 427. - Come, quando si considerano le cause che determinano i prezzi normali per un periodo corto

Digitized by Google

relativamente a quello occorrente per accrescere di molto la offerta di quei mezzi di produzione, la massa di questi mezzi debba prendersi come fissa, quasi come se fossero doni gratuiti della natura, 427. - Come si faccia un circolo vizioso se si tenta di esprimere le cause che governano il prezzo in termini del costo di produzione di un prodotto che non sia il prodotto marginale, 428 - Prezzi di monopolio, 464 e seguenti (V. *Monopoli*). - Come il prezzo, che i varî compratori in un mercato sono pronti a pagare per una merce, sia determinato, non solo dai gradi finali dell'utilità che detta merce presenta per essi, ma anche dalle quantità di potenza di acquisto di cui ognuno di essi dispone, 489. - Come le fluttuazioni nei prezzi siano cagionate solo in piccola parte da fluttuazioni nella offerta dei metalli preziosi, 583.

Prezzo d'offerta. V. *Offerta*.

— di offerta del lavoro. V. *Lavoro*.

Price (L. L.). Su Adamo Smith, 59 n.

Primogenitura. Sua influenza economico-sociale in Inghilterra, 40. - Id. sulla natalità, 235 n.

Principio della sostituzione. V. *Sostituzione*.

Privative industriali. Esempio di beni materiali, 115.

Problemi economici. Come le caratteristiche principali dei problemi economici moderni e gli incentivi maggiori dati al loro studio siano di data affatto recente, 103. - Loro specificazione, 107. - Come i problemi economici siano presentati imperfettamente quando vengono trattati come problemi di equilibrio statico e non di incremento organico, 443.

Prodigalità. Come la comparsa di una economia monetaria offra tentazioni alla prodigalità, 274.

Prodotti agricoli. Influenza della loro importazione sui valori relativi dei diversi terreni, 313. - Avvertenze che si devono avere nell'interpretare il principio secondo cui il prezzo del prodotto agricolo è determinato dal costo in denaro della produzione sul margine della coltivazione, 411.

— congiunti. Il primo costo e il costo totale in rapporto a prodotti congiunti, 403 e seg. - Difficoltà di assegnare a ciascun ramo di una intrapresa mista la parte che gli spetta delle spese di produzione e specialmente delle spese per lo smercio, 403 e seg. - Come le proporzioni relative dei prodotti congiunti di una intrapresa debbano modificarsi in modo che le spese marginali di produzione dell'uno o dell'altro prodotto siano eguali al suo prezzo marginale di domanda, 404.

Prodotto (Sovrappiù di). Nella coltivazione della terra, 209. - Sua relazione col fitto, ivi.

Produttività (Legge della) crescente, decrescente e costante. V. *Reddito (Legge del) crescente, ecc.*

Produttore ideale. Qualità che si richiedono in esso, 331 e seg.

— singolo. Come le condizioni dell'offerta di un produttore singolo non possa considerarsi come il caso tipico delle condizioni che governano l'offerta generale in un mercato, 442. - Come la storia del produttore singolo non possa farsi nella storia di una industria più di quanto la storia di un solo uomo possa farsi nella storia dell'umanità, ivi.

Produzione. Come l'uomo possa produrre soltanto utilità, non la materia stessa, 122. - Come sia facile fraintendere il vocabolo « produttivo » e tale vocabolo debba generalmente essere evitato e spiegato, 124 e seg. - Agenti della produzione (V.), 193 e seg. - Lo sviluppo, in numero e in carattere, della popolazione e il problema della produzione, 194. - Come, coll'aprirsi di nuove vie per l'investimento del capitale, la produzione ecceda sempre più la pura necessità e da tale eccesso proceda la potestà di risparmiare, 272. - Come ogni mutamento nella distribuzione della ricchezza, il quale assegni più ai salariati e meno ai capitalisti, a parità di condizioni, affretti l'aumento della produzione materiale, 277. - La produzione e l'organizzazione industriale (V.), 285-344. - Qualità che si richiedono nel produttore ideale, 331 e seg. - Come, di regola, un aumento del volume totale di qualunque ramo di produzione tenda ad accrescere la grandezza media delle

Digitized by Google

aziende ad esso dedicate, 346. - Come un aumento della popolazione sia accompagnato da un aumento più che proporzionale della produttività collettiva, 349 e seg. - Come la quantità della produzione si adatti alle condizioni del mercato, 365 e seg. - Costo della produzione (V.), 365 e seg. - I fattori della produzione di una merce, 366. - Come per periodi corti la quantità dei mezzi di produzione in pratica sia fissa e il loro impiego varî colla domanda, 387 e seg. - Come per periodi lunghi l'afluenza dei mezzi di produzione si adatti alla domanda dei prodotti di quei mezzi, 389 e seg.

Produzione (Agenti della). Come gli agenti della produzione siano la Terra (V.), il Lavoro (V.) e il Capitale (V.), 193. - Come, in un certo senso, i soli agenti della produzione siano la Natura (V.) e l'Uomo (V.), 194. - Modo in cui il dividendo nazionale è distribuito fra i varî agenti della produzione secondo la quantità di ciascun agente e i servizî che rende, 503. - Come i limiti o margini delle applicazioni degli agenti della produzione, inclusa la terra, siano regolati dalle condizioni generali della domanda in relazione all'offerta, 510 e seg. - Come la eguaglianza fra i valori che l'agente ha in ogni uso sia mantenuta dalla tendenza costante della concorrenza a spostarlo dagli usi nei quali i suoi servigi sono di minor valore agli altri ove questo valore è maggiore, 511. - Come le cause, che influiscono sulla offerta degli agenti della produzione, esercitino nella distribuzione una influenza coordinata a quelle che agiscono sulla domanda, 514 e seg. - Relazioni in cui le differenti specie di redditi degli agenti della produzione stanno le une alle altre e al reddito nazionale, 539. - Come, in un lungo periodo, i guadagni di ogni fattore siano, di regola, sufficienti solo a compensare ai loro saggi marginali, la somma totale degli sforzi e dei sacrifizi necessari per produrli, 541. - Come ci sia una tendenza costante verso una posizione di equilibrio normale, nella quale la offerta di ciascuno degli agenti della produzione starà in tale relazione alla domanda dei suoi servigi da dare a coloro che hanno provvisto l'offerta una ricompensa sufficiente per i loro sforzi e i loro sacrifizi, 569. - Come i varî agenti della produzione possano concorrere fra di loro per l'impiego, ma anche siano l'unica sorgente di impiego gli uni per gli altri, 649.

Produzione (Azienda di). V. *Intrapresa*.

— (Beni di). Beni del produttore, beni strumentali, beni intermedî, in contrapposizione ai beni di consumo, 123.

— (Costo di). Il costo di produzione considerato in rapporto ad una « Azienda rappresentativa » che abbia una possibilità normale di introdurre le economie interne ed esterne proprie di una data massa complessiva di produzione, 347 e seg. - Costo reale e costo in denaro della produzione, 365 e seg. - Come le spese di produzione di una data quantità di merce siano i prezzi di offerta delle corrispondenti quantità dei fattori della produzione, 366. - Come nel calcolare le spese di produzione di una merce si debba tener conto del fatto che, col variare delle quantità prodotte, anche quando non intervengano nuove invenzioni, variano anche verosimilmente le relative quantità dei varî fattori della produzione, 366. - Il costo di produzione in un'azienda-tipo, 367 e seg. - Poco rigida connessione tra il prezzo di offerta e il costo reale di produzione di una merce, 372 e seg. - Come la influenza della utilità sul valore sia preponderante in periodi corti, mentre quella del costo di produzione è preponderante a lungo andare, 372 e seg. - Primo costo, costo supplementare e costo totale, 378. - Influenze esercitate dall'elemento « tempo » sulle relazioni tra costo di produzione e valore, 381 e seg. - Come, sebbene per periodi corti nel prezzo di offerta non entri necessariamente e direttamente altro che il primo costo, anche i costi supplementari esercitino una influenza indiretta, 388. - Primo costo e costo totale in rapporto a prodotti congiunti (V.), 403 e seg. - Difficoltà di assegnare a ciascun ramo di una intrapresa mista la parte che gli spetta delle spese di produzione e specialmente delle spese per lo smercio, 403 e seg. - Come la

Digitized by Google

teoria che la rendita non entra nel costo di produzione contenga una verità importante, ma debba essere interpretata in un senso piuttosto ristretto, massime quando è applicata a qualsiasi specie di prodotto, 410 e seg. - Come il costo della produzione del prodotto (agricolo) marginale possa essere accertato senza cadere in una petizione di principio, ma ciò non sia possibile pel costo di produzione delle altre parti del prodotto, 412 e seg. - Come il costo di produzione sul margine dell'applicazione profittevole di capitale e di lavoro sia quello a cui tende il prezzo dell'intero prodotto (agricolo), sotto il controllo delle condizioni generali della domanda e dell'offerta, 413. - Circolo vizioso implicato nei tentativi di volgarizzare la teoria del valore senza uno studio speciale dei costi marginali di produzione, 429. - Come in uno stato stazionario, dove la offerta potesse adattarsi perfettamente e minutamente alla domanda, le spese normali di produzione, le spese marginali e le spese medie (incluse le rendite) sarebbero assolutamente le spese per periodi sia lunghi sia corti, 478. - Significato dell'affermazione di Ricardo che la rendita non entra nel costo di produzione, 480. - Difficoltà di carattere tecnico connesse colle spese marginali di produzione di una merce che obbedisce alla legge della produttività crescente, 481 e seg. - Considerazioni sulla teoria di Ricardo sul costo di produzione in relazione al valore, 483-493 (V. *Teoria del valore di Ricardo*). - Esame della proposizione di Jevons che il costo di produzione determina l'offerta, 489. - Come spettasse a Ricardo di veder chiaro che il lavoro e il capitale richiesti per la produzione devono essere valutati al margine di questa, in modo da evitare l'elemento della rendita, 496. - Parte che il costo di produzione (e l'utilità o desiderabilità) hanno nel regolare la distribuzione del dividendo nazionale, 514 e seg.

Produzione (Fattori della) di una merce. Concetto, 366. - Come la loro somma costituisca il prezzo di offerta di quella data quantità di merce, ivi. - Relazione fra il valore di un coefficiente della produzione e quello delle merci da esso prodotte, 480.

Produzione (Metodi di). Critica della proposizione di Böhm-Bawerk che i metodi di produzione richiedenti tempo sono i più produttivi, 574 n. - Come la estensione in cui i metodi indiretti sono impiegati e il saggio dell'interesse costituiscano due degli elementi del problema fondamentale della distribuzione e dello scambio, ivi.

— (Mezzi di). Esame della proposizione che sarebbe meglio per la felicità generale e quindi giusto che a nessun privato fosse permesso di possedere un qualsiasi mezzo di produzione, né alcun mezzo diretto di godimento, fuorchè quelli dei quali ha bisogno per suo uso personale, 577.

— in grande. V. *Grande produzione*.

Professioni dotte. Esempio più marcato di attaccamento agli antichi metodi di gestione delle intraprese, 327.

Profitti. Come, di regola, una grande azienda possa essere mantenuta in vita solo in base a contrattazioni che, dopo aver provveduto ai rischi ordinari, non lascino che una piccola percentuale di profitto, 342. - Come il margine del profitto non sia un punto su una strada, ma una linea che interseca tutte le strade, 377 e seg. - Come quella porzione delle spese normali di produzione di una merce qualsiasi che va distinta sotto il nome di profitti sia talmente regolata in ogni suo lato dal principio della sostituzione da non potersi a lungo allontanare dal prezzo normale di offerta del capitale richiesto, sommato col prezzo normale di offerta della capacità e della energia necessarie per dirigere una impresa e col prezzo normale di offerta di quella organizzazione che serve ad accoppiare la capacità di affari occorrente e il capitale necessario, 591 e seg. - Se il saggio dei profitti abbia una qualsiasi tendenza generale all'eguaglianza, 594 e seg. - Come sia importante distinguere fra il saggio annuale dei profitti sul capitale investito in un affare e il saggio dei profitti conseguiti ogni volta che il capitale dell'impresa viene rinnovato, 595. - Cause che governano il profitto annuale, 595 e seg.; - come

Digitized by Google

la maggior parte della diseguaglianza nominale che esiste tra i saggi normali del profitto annuo nelle piccole e nelle grandi intraprese sparirebbe se la portata del termine « profitti » fosse nel primo caso ristretta e nel secondo allargata in modo da includere in entrambi i casi la remunerazione delle stesse classi di servigi, 595; - come il saggio normale annuo dei profitti sul capitale investito sia elevato là dove il capitale circolante è grande relativamente a quello fisso, e specialmente dove la somma dei salari è molto grande relativamente al capitale, 597 e seg. - Come ogni ramo d'industria abbia il proprio saggio consuetudinario o normale dei profitti per ogni periodo di rinnovamento del capitale, 599 e seg.; - il saggio « equo » di profitti per il periodo di rinnovamento del capitale, 601; - come la maggiore uniformità dei metodi di affari nei tempi medioevali permettesse la esistenza di un saggio di profitti annuali sul capitale sufficientemente uniforme, senza dar luogo a variazioni nel saggio dei profitti per il periodo di rinnovamento del capitale così grandi come quelle che inevitabilmente accadono negli affari moderni, 602 n. - Come i profitti siano un elemento costitutivo del prezzo normale di offerta, 602. - Ragione per cui il saggio consuetudinario di profitti per il periodo di rinnovamento del capitale è più alto per una classe di lavoro che per l'altra, 602 n. - Paragone tra i profitti e gli altri guadagni, 603 e seg. - Come le variazioni dei profitti dell'intraprenditore generalmente precedano le variazioni dei salari dei suoi impiegati e siano molto più estese, 604. - Analogie fra i profitti, i guadagni del lavoro e le rendite, 605 e seg. - Teoria (di Walker) secondo cui i profitti non formano parte del prezzo dei prodotti manufatti, 607 n.

Profitti (Partecipazione ai). La partecipazione ai profitti come forma di organizzazione dell'industria, 336 e seg. - Come vi sia di fatto una specie di partecipazione ai profitti e alle perdite tra l'intrapresa e i suoi salariati, 610. - Come, di regola, le relazioni fra gli intraprenditori e i salariati siano economicamente e moralmente innalzate a un grado più alto quando si adotta il sistema della partecipazione ai profitti, 610.

Profitto del capitale. V. *Capitale*.

— netto. Definizione del concetto, 136.

Progressioni malthusiane. Loro interpretazione, 229 n.

Progresso. Come il progresso industriale sia più rapido in quelle regioni in cui la maggior parte dei capi dell'industria sono figli di operai, 263. - Lentezza del progresso nel medio evo, 291. - Come il progresso economico porti con sè da una parte una sempre maggiore variabilità nei metodi industriali e quindi una sempre maggiore difficoltà nel predire la domanda di lavoro di qualsiasi generazione futura, dall'altra un sempre maggior potere di rimediare agli errori di adattamento, 566. - Sua influenza sul valore (V.), 651-679. (Influenza sul valore delle cose necessarie alla vita, 697 e seg. - Id. sul valore del suolo, 666 e seg. - Id. sui guadagni delle differenti classi industriali, 663 e seg. - Id. sui salari e sulla costanza del lavoro, 668 e seg. - Id. sul tenore di vita, 670 e seg. - Id. sulla durata del lavoro, 672 e seg.). - Come i guadagni diretti ottenuti dall'Inghilterra coi progressi industriali siano minori di quello che a prima vista appare, 656 e seg.

Proprietà. Piaceri morali che procura, 177.

— collettiva. Come rafforzi la costumanza, 24. - Sua influenza economico-sociale, 24 e seg.

— pubblica. Condizioni della sua accumulazione, 277. - Come non sia altro che ricchezza privata tolta a prestito su una ipoteca collocata sopra le entrate pubbliche future, 277 n.

— generale. Influenza dei suoi mutamenti sui prezzi, 167. - Come tutto ciò che favorisce la proprietà del popolo contribuisca anche, in un lungo periodo, a quella dei proprietari del suolo, 661.

Prothero. Sull'agricoltura inglese, 637 n.

Prussia. Principali movimenti della sua popolazione (nuzialità, natalità, mortalità) nella seconda metà del sec. XIX, 242 e seg.

Puddellatura. Progressi della tecnica, 47 n.

Punto di partenza nella vita. Sua importanza, 557.

Digitized by Google

Q

Qualità e facoltà personali. Come non siano comprese nel concetto di Ricchezza, 117.

Quasi-rendita. Come, per periodi troppo brevi per permettere alla offerta dei mezzi di produzione fatti dall'uomo di rispondere in modo apprezzabile alla loro domanda, i redditi derivanti da detti mezzi abbiano, col prezzo delle cose alla cui produzione prendono parte, press'a poco quella stessa relazione che hanno in modo permanente le vere rendite, 422 e seg. - Somiglianza e dissomiglianza tra quasi-rendita e rendita, 426 e seg. - Come il prezzo di una cosa copra appena esattamente le spese di produzione di quella parte della quantità che è ottenuta col massimo svantaggio, ogni altra parte dia un sovrappiù sopra il suo costo diretto e tale sovrappiù sia risultato, non causa, del prezzo di vendita, 427. - Come, quando si considerano le cause che determinano i prezzi normali per un periodo corto relativamente a quello occorrente per accrescere di molto l'offerta di quei mezzi di produzione, la massa di questi mezzi debba prendersi come fissa, quasi come se essi fossero doni gratuiti della natura, 427. - Come, durante periodi così brevi in cui l'offerta debba prendersi in pratica come una quantità fissa, il reddito dato dai mezzi di produzione sia governato dal valore di ciò che essi producono, e non sia una percentuale del costo di produzione, 429. - Le quasi-rendite in rapporto ai costi supplementari, 429. - Discussioni relative alla rendita della terra in rapporto al valore di una specie di prodotto estese alle quasi-rendite delle macchine, 429 e seg. - Influenza che le variazioni dell'ambiente industriale esercitano sulla quasi-rendita derivante dall'abilità di molte classi di lavoratori, 607. - Quasi-rendita composta, 608 e seg.

Quesnay. Suo posto nella storia della Economia politica, 58. - Sua idea che si debba favorire più l'incremento del reddito nazionale che l'aumento della popolazione, 227.

R

Ravenstein. Suoi calcoli sull'aumento della popolazione del globo, 230 n.

Rawson. Sul rapporto fra i raccolti del grano e l'indice della nuzialità, 240 n.

Razze umane. Influenza economica e sociale delle qualità di razza, 20. - La lotta per l'esistenza fra le razze umane, 285 e seg. - Come sopravvivano quelle razze in cui l'individuo è più incline a sacrificarsi per gli altri e che, collettivamente, sono meglio adatte a giovarsi dell'ambiente, 288.

Redditi. Relazioni in cui le differenti specie di redditi stanno le une alle altre e al reddito nazionale, 539 e seg. - Sotto quale capo si debbano classificare i redditi straordinari guadagnati da abilità naturali eccezionali, 569 e seg.

Reddito. Esame generale del reddito, 131. - Il reddito in denaro ed il correlativo termine « Capitale commerciale », ivi. - Reddito netto, 136. - Reddito della fungibilità, ivi. - Influenza dell'ambiente (V.) sul reddito derivante da un mezzo di produzione, 434 e seg.

— (Legge del) crescente, decrescente e costante. Suo rapporto colla legge dell'utilità marginale, 153 n. - Enunciazione provvisoria della legge della tendenza verso il reddito decrescente, 204. - Come, quando la terra non è coltivata abbastanza, il reddito che viene ad una quantità addizionale di lavoro e di capitale cresca finchè si raggiunge un grado massimo, dopo di che diminuisce, 204 e seg. - Come sistemi più perfezionati possano permettere l'impiego profittevole di ulteriore capitale e ulteriore lavoro, 205. - La tendenza al reddito decrescente causa delle migrazioni, ivi. - Come la legge si riferisca alla quantità del prodotto, non al valore, 207. - Affermazione finale della tendenza, ivi. - Da che dipenda il saggio di diminuzione o di aumento dei redditi che vengono a dosi successive di capitale e di lavoro, 210 e seg. - Come la legge del reddito decrescente abbia una stretta analogia con la legge della domanda, 210 n. - Come, indipendentemente da qualsiasi aumento del suo sapere e ricorrendo solo a quei sistemi

Digitized by Google

che da tempo gli sono famigliari, un agricoltore, che trovi capitale e lavoro addizionale a sua disposizione, possa talvolta ottenere un reddito crescente anche in uno stadio avanzato della sua coltivazione, 212. - Come la legge del reddito decrescente sia stata da Ricardo espressa in modo inesatto, 216. - Come essa non valga per il capitale e lavoro totali spesi in una regione così rigidamente come per un singolo podere, 219. - Leggi del reddito per le pesche, le miniere e i terreni edilizî, 219 e seg. - Paternità della legge, 222 e seg. - Come, mentre la parte che la natura rappresenta nella produzione mostra tendenza al reddito decrescente, quella rappresentata dall'uomo mostri tendenza al reddito crescente, 347. - Enunciazione delle leggi del reddito costante e del reddito crescente, 347 e seg. - Contrasto continuo fra la tendenza verso un reddito crescente e quella verso un reddito decrescente, 348. - Loro neutralizzazione reciproca, ivi. - Come nella maggior parte dei rami più delicati della manifattura, dove poco conta il costo del materiale greggio e nella maggior parte delle industrie moderne dei trasporti la legge del reddito crescente agisca quasi senza ostacolo, 348. - Come una rivalità continua fra merci sia possibile solo quando nessuna delle merci rivali ha la sua offerta regolata dalla legge del reddito crescente, 400. - Come l'equilibrio sia stabile solo quando nessuna delle merci rivali è atta a scacciare le altre, e questo avvenga quando tutte si conformano alla legge del reddito decrescente, 401. - Difficoltà che la legge del reddito crescente crea per ciò che riguarda la distribuzione delle spese generali fra i varî rami di una intrapresa mista, 404. - L'equilibrio della domanda e dell'offerta normali in rapporto alla legge della produttività crescente, 439 e seg. - Modi con cui agisce la tendenza verso la produttività crescente, 439 e seg. - Come tale tendenza raramente si manifesti immediatamente dopo un incremento della domanda, 440. - Come, per quelle merci che obbediscono alla legge della produttività crescente, i costi supplementari siano, di regola, relativamente al primo costo, maggiori, 441. - Effetti dell'aumento della domanda normale secondo che la merce di cui si tratta obbedisce alla legge della produttività costante, decrescente o crescente, 452 e seg. - Id. id. dell'offerta normale, 454 e seg. - Casi della produttività costante, decrescente e crescente, 456 e seg. - Difficoltà di carattere tecnico connesse colle spese marginali di produzione di una merce che obbedisce alla legge della produttività crescente, 481. - Studio della tendenza ai redditi decrescenti nell'agricoltura, supposto che il proprietario ne intraprenda la coltivazione, 612 e seg.

Reddito di monopolio. Determinazione del concetto, 465. V. *Monopolî*.

— marginale. Reddito marginale della terra, 208..

— nazionale, Reddito sociale, Dividendo nazionale. Suo computo, 137, 512 e seg. - Come il reddito nazionale misuri la prosperità economica generale meglio della ricchezza nazionale, 137 e seg. - Com'esso sia una corrente continua, non un serbatoio, una provvista o, nel senso più stretto della parola, un fondo, 499, 512. - Come l'aumento del dividendo nazionale dovuto allo sviluppo del capitale e dell'invenzione abbia influenza su tutte le classi di merci, 529. - Relazioni in cui le differenti specie di redditi stanno le une alle altre e al reddito nazionale, 539 e seg. - Influenza esercitata sullo sviluppo del dividendo nazionale dall'acquisito accesso a mercati lontani, 654 e seg. - Come l'innalzamento del tenore di vita in tutta la popolazione aumenti di molto il dividendo nazionale e la porzione di esso che è divisa fra ogni grado e fra ogni industria, 670.

— — (Distribuzione del). Come i Fisiocrati supponessero, in conformità collo speciali circostanze della loro epoca e del loro paese, che i salari stanno al più basso livello possibile e che lo stesso all'incirca può dirsi dell'interesse del capitale, 494 e seg. - Come queste ipotesi assolute fossero in parte rilassate da Adamo Smith e da Malthus, 496. - Come il linguaggio di Ricardo fosse meno cauto, ma non vi sia alcuna ragione per

Digitized by Google

ritenere che ei credesse nella cosidetta « legge bronzea dei salari », 497 e seg. - Come anche Mill insistesse sulla progressiva deteriorazione causata da salari troppo bassi, 498. - Come solo in questi ultimi tempi si sia data attenzione al fatto che il lavoro ben pagato è generalmente efficace e perciò non caro, 498. - Illustrazioni esemplicative della influenza della domanda sulla distribuzione tratte da una società in cui non esista il problema delle relazioni fra capitale e lavoro, 498 e seg. - Come la domanda sia sempre il principale regolatore della distribuzione, 499 e seg.; - anche supposto che si richiegga una qualche abilità specializzata in ogni industria, pur che le altre cose non mutino, 500 e seg. - Influenza che le variazioni nella quantità della popolazione esercitano sui redditi concessi dalla natura, 501. - Come, supposto che il lavoro non sia tutto di un solo grado industriale, ma di parecchi gradi, il dividendo nazionale totale sarà ancora regolato dall'abbondanza con cui la natura corrisponde al lavoro dell'uomo nello stato attuale della produzione, ma la distribuzione di quel dividendo fra i varî gradi sarà diseguale, 502. - Influenza del principio di sostituzione nella distribuzione, 502 e seg. - Come gli usi marginali non governino il valore, ma, unitamente al valore, siano governati dalle condizioni generali della domanda e della offerta, 510 e seg. - Come le cause, che influiscono sulla spesa degli agenti della produzione, esercitino nella distribuzione una influenza coordinata a quelle che agiscono sulla domanda, 514 e seg. - Parte che il costo di produzione e l'utilità e desiderabilità hanno nel regolare la distribuzione del dividendo nazionale fra le differenti specie di lavoro e i proprietari del capitale e della terra, 514. - Come la terra si possa considerare come una forma speciale di capitale tanto per ciò che riguarda l'influenza della domanda nella distribuzione, quanto per ciò che riguarda l'applicazione alla produzione dei mezzi di un singolo individuo, 523. - Relazioni mutue fra il guadagno e la produttività dei varî gruppi di lavoratori, 525 e seg. - Relazioni in cui le differenti specie di redditi stanno le une alle altre e al reddito nazionale, 539 e seg. - Come una parte del dividendo nazionale, che viene distribuita come guadagni della terra, sia un sovrappiù in un senso in cui i guadagni ricavati da altri fattori non lo sono, 541. - I guadagni del lavoro (V.), 542 e seg. - L'interesse del capitale (V.), 571 e seg. - La rendita della terra (V.), 611 e seg. - Sguardo generale sulla distribuzione, 645-651.

Regno Unito. Sua ricchezza nazionale in varie epoche, 284. - Valore del suo capitale vivente, 559 n.

Regola. Sostituzione del vocabolo a quello di « Legge », 99.

Religione. I moventi religiosi come uno degli agenti che hanno formato la storia del mondo, 13.

Rendita, Rendite. Analogie fra i guadagni speciali e le rendite, 569 e seg. - Id. fra le rendite, i profitti e i guadagni del lavoro, 605 e seg.

— composta. Come i suoi elementi non sempre possano distinguersi, 438 e seg. - Esempio tratto dalla rendita di costruzione, 438.

— del consumatore. V. *Consumatore*.

— della terra. V. *Terra*.

— di costruzione. V. *Costruzione*, *Rendita edilizia*.

— di lavoratore. Definizione del concetto, 539.

— di risparmiatore. Definizione del concetto, 539.

— di situazione. V. *Situazione*.

— edilizia. Come la legge del reddito decrescente si applichi alla terra usata così allo scopo di viverci su come di esercitarvi qualsiasi industria, 417. - Margine della costruzione, 418. - Caratteristiche della domanda di suolo urbano, 420 e seg. - Come il paradosso di Ricardo circa i possibili effetti dei miglioramenti sulla rendita della terra, si applichi tanto alla terra urbana quanto a quella agricola, 624. - Conflitti fra gli interessi privati e quelli pubblici circa le costruzioni di edifizi, gli spazi aperti e altre materie, 644 e seg. - Come la vera rendita delle case sia probabilmente poco e forse neppur maggiore adesso di quello che fosse in addietro, 658.

Digitized by Google

Rendita o reddito dei mezzi di produzione fatti dall'uomo in rapporto al valore del prodotto, 422-434. V. *Quasi-rendita*.
— — dei mezzi di produzione non fatti dall'uomo in rapporto al valore del prodotto. V. *Mezzi di produzione*.
Ricambio (Squadre di). Come in alcune industrie un minor numero di ore di lavoro combinato colle squadre di ricambio darebbe un guadagno quasi netto, 673 e seg.
Ricardo. Suo posto nella storia della scienza economica, 63. - Come sia inesatto qualificarlo come un vero rappresentante del popolo inglese, 63 n. - Unilateralità del suo sapere, 63 n. - Sua tendenza verso rapide generalizzazioni, 63. - Come non tenesse abbastanza conto della dipendenza del carattere dell'uomo dalle circostanze, 64. - Suo metodo, 96. - Sulla libertà d'intrapresa, 104. - Sua definizione del capitale, 142 n. - Come, per ciò che è della rendita della terra, egli abbia confinato la sua attenzione alle condizioni di un paese vecchio, 209. - Sua inesatta espressione della legge del reddito decrescente, 216. - Come l'affermazione di Ricardo che le terre più ricche furono coltivate prima sia vera nel senso in cui egli la intendeva, ma sia stata fraintesa dal Carey, 216. - Come Ricardo non abbia apprezzato abbastanza i vantaggi indiretti che una densa popolazione offre all'agricoltura, 218 e seg. - Sulla natura del compenso dato per la coltivazione di una miniera, 220 n. - Suo posto nella teoria del reddito decrescente, 222. - Significato della sua affermazione che la rendita non entra nel costo di produzione, 480. - Sua teoria sul costo di produzione in relazione al valore, 483 e seg. - Come a Ricardo spetti il merito di aver visto chiaro che il lavoro e il capitale richiesti per la produzione devono essere valutati al margine di questa, in modo da evitare l'elemento della rendita, 496. - Sulla legge naturale fissante i salari al livello del puro necessario, 497. - Sull'importanza di un più alto livello medio di vita, ivi. - Interpretazioni socialistiche delle sue teorie, 497. - Sui salari in relazione alle variazioni della produttività del lavoro, 546 n. - Suo posto nella dottrina scientifica del capitale, 574. - Sua teoria della rendita, 615 e seg. - Sua dottrina circa la incidenza delle imposte e l'influenza dei miglioramenti nell'agricoltura, 620 e seg. - Sua affermazione che tutto ciò che favorisce la proprietà del popolo contribuisce anche, in un lungo periodo, a quella dei proprietari del suolo, 661.
Ricchezza. Come l'Economia consideri la ricchezza come cosa che soddisfa a bisogni ed è il risultato di sforzi umani, 111 e seg. - Come la ricchezza di una persona sia costituita da quelli tra i suoi beni esterni che si possono valutare mediante la moneta, 117 e seg. - Due classi di beni costituenti la ricchezza di una persona, 117. - Come talora sia bene usare il vocabolo « ricchezza » in senso lato in modo da includervi tutta la ricchezza personale, 118 e seg. - Come comprenda la parte di ogni individuo nei beni collettivi, 119. - Base giuridica dei diritti alla ricchezza, 119 e seg. - Come di preferenza si parli di ricchezza allorchè si considerano le cose in quanto contribuiscono alla soddisfazione dei bisogni, e di capitale quando ci si riferisce alle cose come agenti di produzione, 134 e seg. - Influenza dell'aumento della ricchezza sui prezzi, 167. - Estimazione della dipendenza del benessere dalla ricchezza materiale, 182 e seg. - Sviluppo della ricchezza (V.), 268 e seg. - Come la ricchezza accumulata delle nazioni civili vada oggi crescendo con maggior rapidità della popolazione, 349 e seg
— (Distribuzione della). Come ogni mutamento in essa, il quale assegni più ai salariati e meno ai capitalisti, a parità di condizioni, affretti l'aumento della produzione materiale, 277. V. *Reddito nazionale* (*Distribuzione del*).
— (Sviluppo della). Come fino ai tempi recenti siasi fatto poco uso di forme costose di capitale ausiliario, ma esso vadano ora crescendo rapidamente, come avviene anche della forza di accumulazione, 268 e seg. - Forme primissime della ricchezza, 268. - Animali domestici, 269. - Come la terra coltivata prendesse il primo posto nell'inventario della ricchezza, ivi. - Come in molte civiltà relativamente rozze la ricchezza

Digitized by Google

assumesse la forma di edifizi a scopi pubblici, 269. - L'èra degli utensili costosi, 270. - Come col progredire della civiltà l'uomo abbia dato sempre sviluppo a nuovi bisogni e a nuovi e più costosi mezzi per soddisfarli, 271. - La sicurezza come condizione dello sviluppo della ricchezza, 273 e seg. - L'economia monetaria (V.) e lo sviluppo della ricchezza, 274 e seg. - Come all'accumulazione della ricchezza si accompagni generalmente una certa attesa o differimento del piacere, 277. - Fonti dell'accumulazione (V.), 276 e seg. - Le accumulazioni pubbliche, 277. - Le statistiche dell'aumento della ricchezza, 282 e seg. - I calcoli della ricchezza nazionale (V.), 282. - Cause che governano l'accumulazione della ricchezza, 522. - Influenza che l'aumento della ricchezza sotto forma diversa da quella di capitale industriale esercita sui salari, 529 e seg. - Aumento della ricchezza accumulata per ogni capo della popolazione, 662. - L'aumento generale della ricchezza come una delle cause dell'aumento dei guadagni dovuti all'abilità eccezionale, 667. - Nota matematica sulla utilità della ricchezza, 685 e seg.

Ricchezza mondiale. Suo computo, 121.

— nazionale. Suo computo, 119 e seg., 283. - Il monopolio come elemento di ricchezza nazionale, 120 n. - Come il reddito nazionale misuri la prosperità economica generale meglio della ricchezza nazionale, 137 e seg. - Come, anche a voler considerare la ricchezza di una nazione come rappresentata dal suo reddito pecuniario, la questione di stabilire quale di due nazioni sia più ricca dell'altra rimanga tuttavia ambigua, 138 n.

— personale. Definizione, 118, 134.

Riforma. Sua influenza economico-sociale, 35 e seg. - Id. id. sullo sviluppo della libertà economica in Inghilterra, 42 e seg.

Rimunerazione. Influenza irregolare che un aumento nella rimunerazione esercita sull'azione spiegata da un individuo, 515.

Riparazioni (Industria delle). Una delle industrie in cui i piccoli negozianti hanno probabilità di mantenere un po' la loro posizione, 324.

Riposo. Il riposo come una delle cose necessarie alla vita, 249. - Il progresso in relazione al periodo di riposo, 672 e seg. V. *Durata del lavoro*.

Riproduzione (Costo di). Come i termini « costo normale di produzione » e « costo normale di riproduzione » siano fra loro convertibili, 408. - Casi in cui il valore di mercato di una cosa è più vicino al costo di riproduzione che al costo di produzione, 409.

Riscaldamento. Il riscaldamento come una delle cose necessarie alla vita, 248.

Rischi (Assicurazione contro i). Relazione tra l'assicurazione contro i rischi in un'intrapresa e il prezzo di offerta di ogni singola merce in essa prodotta, 406 e seg. - L'assicurazione contro i rischi come elemento dell'interesse lordo pagato dal mutuatario, 578.

— dell'intrapresa. V. *Intrapresa*.

Risparmiatore (Rendita di), in contrapposizione alla rendita di consumatore, 539.

Risparmio. Come, all'aprirsi di nuovo vie per l'investimento del capitale, la produzione ecceda sempre più la pura necessità e da tale eccesso proceda la potestà di risparmiare, 272. - La sicurezza come condizione del risparmio, 273 e seg. - L'affetto domestico movente principale del risparmio, 275 e seg. - Cause che concorsero a far sì che gli economisti della passata generazione considerassero il risparmio come costituito quasi esclusivamente dai profitti del capitale, 276. - Come, quanto maggiore è la ricompensa, tanto maggiore sia, per regola generale, la quota di risparmio: eccezioni, 280 e seg. - Esame della proposizione che un aumento dell'interesse (o dei profitti) a scapito dei salari aumenti sempre la potestà di risparmio, 282. - Come un rialzo nel saggio dell'interesse o nel prezzo di domanda del risparmio tenda ad aumentare la quantità del risparmio, 522.

Ritegno morale. Nella teoria della popolazione di Malthus, 229, 230 n.

Rodbertus. Sulla dipendenza del valore naturale delle cose unicamente dal lavoro speso per esse, 487. - Esame della sua teoria che il lavoro produca sempre una eccedenza di valore al disopra dei salari

Digitized by Google

e del logorio del capitale impiegato in suo aiuto, 577.

Rogers. Sul valore della terra in Inghilterra nel medio evo, 41, 214. - Sulla popolazione dell'Inghilterra nel medio evo, 236 n. - Sui mutamenti della ricchezza relativa nelle varie parti dell'Inghilterra, 284. - Sul valore del grano nel medio evo misurato in lavoro, 658.

Roma antica. Come la somiglianza apparente tra le condizioni economiche del mondo romano e del mondo moderno sia soltanto superficiale, 28 e seg. - Come il mondo romano non prevenisse i problemi economico-sociali moderni, 29. - Il principio di associazione presso i Romani, 29. - Le società per azioni id. id., ivi. - Come la filosofia stoica e l'esperienza cosmopolita degli ultimi giuristi esercitassero una influenza indiretta considerevole così sulla coltura che sull'azione economica, 30 e seg.

Roscher (Guglielmo). Sull'economia dei Romani, 28 n. - Sull'analogia fra i problemi antichi e i moderni, 29 n. - Sulle avvertenze che si devono avere nel giudicare Ricardo, 216 n. - Sulla monotonia della vita più temibile della monotonia del lavoro, 303. - Sul concetto di « manifattura », 315 n. - Sul còmpito caratteristico del produttore moderno, 316. - Contro le errate interpretazioni socialistiche delle teorie di Ricardo, 497 n. - Sui salari in relazione alle variazioni del potere di acquisto della moneta, 547 n. - Sull'interesse del capitale, 575 n.

Rotazioni agrarie. Loro influenza sulla fortilità del suolo, 201. - Il sistema di Norfolk, 201 n.

« Royalties » minerarie. Non sono rendite, 416.

Rümelin. Sulla teoria della popolazione, 225 n., 237 n.

Russia. Principali movimenti della sua popolazione (nuzialità, natalità, mortalità) nella seconda metà del sec. XIX, 242 e seg.

Sacrificio (Spirito di). Sua comparsa, 287. - Posto che tiene nella lotta per la sopravvivenza, 288.

Salari. Come i Fisiocrati, in conformità con le speciali circostanze della loro epoca e del loro paese, supponessero che i salari stiano al livello più basso possibile, 494 e seg. - Come le ipotesi assolute dei Fisiocrati fossero in parte scartate da Adamo Smith e da Malthus, 496 e seg. - La legge bronzea dei salari di Ricardo, 497. - Come il lavoro ben pagato sia generalmente non caro, 498. - Come i salari del lavoro qualificato e di quello non qualificato stiano l'uno all'altro nella stessa proporzione in cui le loro efficienze stanno al margine di indifferenza, 504. - Tendenza dei salari di ogni classe di lavoro a essere eguali al prodotto netto spettante al lavoro addizionale del lavoratore marginale di quella classe, 507. - Come la dottrina che i guadagni di un lavoratore tendono ad essere eguali al prodotto netto del suo lavoro non abbia di per sè stessa alcun vero significato, 508. - Il saggio naturale dei salari di Thünen, 511 n. - Influenza di un aumento dei salari sul lavoro fatto da un individuo, 516 e seg. - Suoi effetti finali dopo una o due generazioni, 517 e seg. - Come in una grande porzione del mondo i salari siano quasi retti dalla « legge bronzea » che li tiene legati vicino al costo di educare e mantenere una classe piuttosto inefficiente di lavoratori, 519. - Come un aumento dei salari, a meno che non sia guadagnato sotto condizioni malsane, quasi sempre aumenti la forza fisica, intellettuale e anche morale della ventura generazione, 520. - Come i salari non siano regolati nè dal prezzo della domanda nè da quello della offerta, ma dall'intera serie di cause che regolano la domanda e l'offerta, ivi. - Come nella civiltà moderna non esista un saggio generale dei salari, 520. - Come, a parità di condizioni, ogni aumento nella efficienza netta del lavoro in qualsiasi industria, inclusa la propria, aumenterà nella stessa proporzione il valore reale di quella parte dei salari che un operaio spende nei prodotti di quell'industria, 526. - Influenza esercitata sui salari dall'aumento della ricchezza sotto forma diversa da quella di capitale industriale, 529 e seg. - Senso limitato in cui è vero che i salari dipendono da anticipazioni fatte dal capitale, 530. - Come i lavoratori, come un tutto,

Digitized by Google

diano a coloro che li impiegano maggior numero di merci finite di quello che non ne ricevano sotto forma di salari, 531. - Dottrina del fondo dei salari (V.), 532 e seg. - Salari settimanali, 548 e seg. - Salari nominali, salari reali, (V.), 543. - Grande importanza data da certi economisti alle variazioni locali dei salari come prova della poca mobilità delle classi lavoratrici, 543. - Salari a tempo (V.), 543. - Salari proporzionati alla potenza produttiva, 544. - Salari in natura, 593 e seg. - Influenze esercitate sul saggio reale dei guadagni del lavoratore in un impiego dalla incertezza della riuscita e dalla incostanza della occupazione, 594 e seg. - Esame della teoria che il lavoro produca sempre una eccedenza di valore al disopra dei salari e del logorio del capitale impiegato in suo aiuto, 577. - Come i salari, regolati o no da scale mobili, aumentino raramente in proporzione ai prezzi e perciò aumentino in proporzione, minore dei profitti, 604. - Come, per poter trovare i profitti medi di una industria, dal totale dei profitti degli uni si debba sottrarre il totale delle perdite degli altri e dividere il residuo per la somma dei fortunati e degli sfortunati, 604. - Come, quando gli imprenditori di qualsiasi industria agiscono di concerto e i salariati fanno altrettanto, la soluzione del problema dei salari diventi indeterminata, 610. - Difficoltà di valutare esattamente il saggio reale dei salari nei luoghi remoti dei paesi nuovi, 653. - Causa per cui l'aumento dei salari medi fu stimato al disotto del vero, 664. - Come il salario medio di ogni specie di lavoro sia aumentato molto più rapidamente che la media dei salari tipici per ogni industria, ivi. - Cambiamenti avvenuti nei salari relativi dei giovani e dei vecchi, delle donne e dei fanciulli, 666. - Come il progresso abbia, più di quanto comunemente si pensi, contribuito ad aumentare i salari del lavoro, ma restino ancora grandissimi mali, 668 e seg. - Esame dell'affermazione che un aumento dei bisogni tenda a rialzare i salari, 671. - Come l'aumento dei salari ottenuto da una qualsiasi classe di lavoro col solo rendersi raro e senza un qualsiasi miglioramento nel suo livello normale di attività, generalmente non possa essere molto grande fuorchè nel caso dei gradi più bassi, 671 e seg.

Salari (Teoria del fondo dei). Cause che al principio del secolo XIX accentuarono la dipendenza del lavoro dall'aiuto del capitale, 532. - Come tale dipendenza sia stata esagerata, 535. - Come Mill si facesse a discutere dei salari prima di essere arrivato alla teoria del valore e ciò lo conducesse ad una affermazione incompleta, 534. - Suo concetto del fondo per i salari, 534 e seg. - Come la teoria dei salari, tanto nella sua forma antica quanto in quella recente, non abbia alcuna portata diretta sul risultato di qualsiasi lotta particolare nel mercato del lavoro, ma abbia una grande portata sulla politica generale delle relazioni fra capitale e lavoro, 535. - Tentativo di Cairnes di risuscitare la teoria del fondo dei salari, 535 e seg. - Come la teoria raffiguri i salari come regolati solo dalla domanda, 536; - e sia stata applicata per sostenere certe importanti verità che possono essere difese senza di essa, ivi. - Esame dell'affermazione che le risorse colle quali l'intraprenditore paga i salari vengono dai consumatori, 537 e seg.

— a cottimo. Definizione del concetto, 544. - Tendenza della concorrenza a pareggiarli, ivi.

— a tempo. Come non tendano ad uguagliarsi, ma i salari proporzionati alla potenza produttiva sì, 543 e seg.

— ad efficienza. Definizione del concetto, 544. - Tendenza della concorrenza a pareggiarli, ivi.

— in natura. V. « *Truck-system* ».

— nominali, Salari reali. Come il vero prezzo pagato al lavoro spesso differisca molto, e in modi che non si possono facilmente tracciare, da quello pagato nominalmente, 543. - Come si debba tener conto delle variazioni nella potenza di acquisto della moneta, con speciale riguardo ai consumi della categoria di lavoratori di cui si tratta e inoltre delle spese del lavoro e dei vantaggi e danni accidentali, 546 e seg.

— settimanali. Come la concorrenza non tenda a rendere i salari settimanali in

Digitized by Google

una stessa occupazione eguali fra loro, ma proporzionali alla produttività dei lavoratori, 542 e seg.

Salute (Cura della). Quota procentuale da essa rappresentata nella spesa della famiglia, 172.

San Crisostomo. Sul commercio, 36 n. - Sull'interesse del denaro, 575.

Saraceni. Come abbiano tenuto vivo il sapere, 32 e seg.

Sargant. Sui bilanci di operai, 173 n. - Sull'influenza del saggio dell'interesse sul risparmio, 281.

Sassonia. Principali movimenti della sua popolazione (nuzialità, natalità, mortalità) nella seconda metà del secolo XIX, 242 e seg.

Say (Gianbatista). Suo posto nella storia della scienza economica, 68.

Scambio (Beni di). Concetto, 117.

Schaeffle (Alberto). Sul differenziamento delle funzioni organiche, 286 n.

Schiavi. La proprietà di schiavi come esempio di beni personali, 116. - Non-economicità del loro lavoro, 555 n.

Schiavitù. Reputata da Aristotele legge di natura, 15.

Schloss. Sui metodi di rimunerazione industriale, 544 n.

Schmoller. Sulle Compagnie industriali dell'antichità, 30 n. - Capo delle tendenze specialmente storiche degli economisti tedeschi, 88 n. - Sull'induzione nell'Economica, 91 n.

Schönberg (Gustavo). Sull'industria a domicilio a tipo di fabbrica, 330 n.

Scienza. La specializzazione nella scienza, 293.

— economica (Campo della), 72-87. - Limiti troppo ristretti assegnati alla scienza economica dagli antichi economisti inglesi, 73 e seg. - Come l'Economica si occupi principalmente, ma non esclusivamente, di quei moventi delle azioni umane che possono essere misurati colla moneta, 74 e seg. - Come essa ricerchi per lo più risultati estesi che poco risentano delle peculiarità individuali, 77 e seg. - Come gli economisti si occupino principalmente di una parte della vita umana, ma questa vita sia quella di un uomo reale, non di un essere fittizio, 85 e seg. - Come il principale ufficio dell'Economica consista nella misurazione dei moventi per mezzo del prezzo che, per regola normale o generale, è sufficiente ad indurre una persona appartenente ad una classe particolare ad assumersi, in date condizioni, un certo lavoro ed a sopportare un certo sacrificio, 105. V. *Economica*.

Scienza economica (Metodo della). Come quasi ad ogni passo degli studi economici sia necessario servirsi sia dell'induzione (V.) sia della deduzione (V.), 87 e seg. - Come non esista un metodo speciale di indagine che possa propriamente chiamarsi il metodo dell'Economica, 87.

— — (Sviluppo della). Come la scienza economica moderna molto debba al pensiero antico indirettamente, ma poco direttamente, 55 e seg. - Lo studio dell'economia stimolato dalla scoperta delle miniere e delle vie commerciali del Mondo Nuovo, 56. - I Mercantilisti (V.), 56 e seg. - I Fisiocrati (V.), 57 e seg. - Sviluppo della scienza economica in Inghilterra, 59 e seg. (Adamo Smith [V.], 59 e seg. - Economisti ulteriori, 61 e seg. - Come molti degli economisti inglesi del principio del secolo XIX avessero una tendenza assai spiccata verso rapide generalizzazioni e ragionamenti deduttivi, ma conoscessero bene gli affari e studiassero la condizione delle classi operaie, 63 e seg.; Ricardo [V.], 63. - Come tali economisti non tenessero però abbastanza conto della dipendenza del carattere dell'uomo dalle circostanze, 64 e seg. - Come attribuissero alle forze della domanda e dell'offerta un'azione più meccanica e regolare di quella che si trovi nella vita reale, 65. - Influenza degli studi biologici, 66 e seg.; John Stuart Mill, 66; caratteristiche degli economisti inglesi moderni, 67 e seg.). - Economisti di altri paesi, 68 e seg. - Come la recente storia politica della Germania abbia influito sulla intonazione dei suoi economisti nel senso del nazionalismo, 70. - Come i Tedeschi abbiano conquistato il primato negli studi comparativi dell'Economica, ivi. - Come il pensiero tedesco abbia dato un impulso allo studio del socialismo e delle funzioni dello Stato, 71.

— sociale. Come una scienza sociale unica

Digitized by Google

sia desiderabile, ma impossibile ad ottenersi, 72 e seg.
Sconto dei piaceri futuri, 176 e seg. V. *Piaceri futuri*.
Scoperte marittime. Come i loro primi vantaggi fossero goduti dalla Spagna, ma poscia si portassero all'Olanda, alla Francia e all'Inghilterra, 38 e seg.
Scozia. Principali movimenti della popolazione (nuzialità, natalità, mortalità) nella seconda metà del secolo XIX, 242 e seguenti.
Scuola analitica, Scuola storica. Come entrambe usino dell' induzione e della deduzione sebbene in proporzioni diverse, 88. - Come l'una non possa far a meno dell'aiuto dell'altra, ivi. Vedi *Scuola storica*.
— austriaca. Suoi studî sui bisogni e sulle attività, 151 n. - Sua teoria della imputazione del valore: come abbia qualcosa di comune con la teoria del valore derivato, 402 n. - Sua tendenza a dare poca importanza alla differenza fra la terra e gli altri agenti della produzione, 524 n.
— storica. Come solo recentemente, e per buona parte grazie alla scuola storica, siasi dato rilievo a quella distinzione nel campo economico che corrisponde a quella nel campo militare tra la strategia e la tattica, 95 e seg. - Come Malthus abbia diritto di trovar posto fra i suoi fondatori, 230 n. V. *Scuola analitica*.
Sedici ore (Giornata di). Sua possibilità mediante squadre di ricambio, 673.
Seebohm. Sulla popolazione dell'Inghilterra nel medio evo, 236 n. - Sulla proprietà della terra presso le comunità primitive, 625 n.
Semiti. Loro tendenza alle astrazioni, 63.
Senior. Sul tempo come consumatore, 123. - Sul lavoro produttivo e improduttivo, 126 n. - Sua definizione del capitale, 142 n. - Sul desiderio di varietà in rapporto allo sviluppo dei bisogni umani, 148. - Sulle relazioni tra la rendita e i profitti, 427 n. - Sui differenti effetti dell'aumento della domanda da un lato e dell'imposta dall'altro, 463 n. - Sul saggio normale dei profitti, 595 n.
Senofonte. Sulla divisione del lavoro, 296 n.
Sensibilità. Sua influenza sull'elasticità della domanda di certi prodotti, 165.
Senso comune. Come il solo senso comune non addestrato possa spesso fare a meno dell'analisi, ma raramente possa scoprire le cause più recondite dei fatti e specialmente le cause delle cause, 97 e seg.
Sforzo. Valutazione dello sforzo muscolare, 245. - Condizioni da cui dipende la capacità di sostenere un grande sforzo muscolare, 246. - Nota matematica sullo equilibrio fra desiderio e sforzo, 687 e seg. - Id. id. sul capitale considerato come sforzo accumulato, 689 e seg.
Sicurezza. La sicurezza come condizione del risparmio, 273 e seg.
Sindacati industriali. Loro importanza, 611.
Sinistri marittimi (Assicuraz. contro i). Relazione fra l'assicuraz. contro i rischi marittimi in un'intrapresa e il prezzo di offerta di ogni singola merce in essa prodotta, 406 e seg.
Sistema di Norfolk. Descrizione, 201 n.
Situazione. Sua influenza sul valore del suolo agricolo, 434 e seg. - Come in ogni industria la possibilità di economie esterne dipenda in parte dalla situaz., 435. - Rendita di situazione (V.), 435 e seg.
— (Rendita di). Definizione del concetto, 435 e seg. - Casi eccezionali in cui il reddito derivante da una situazione vantaggiosa è guadagnato dallo sforzo e dalla spesa dell'individuo, 436. - Come in questi casi il reddito annuo tratto dalla terra, piuttosto che come una rendita, debba per molti scopi considerarsi come profitto, 437. - Ragione per cui gli economisti inglesi assegnarono alla fertilità il primo posto fra le cause determinanti il valore della terra agricola, attribuendo alla situazione una importanza secondaria, 615 n.
Smercio (Spese di). Difficoltà che presenta la loro distribuzione fra i varî rami di un'intrapresa mista, 406 e seg. - Come tali difficoltà crescano per causa della instabilità del prezzo di offerta causata dall'azione della legge del reddito crescente, 405.
Smith (Adamo). Sui significati della parola « valore », 19. - Svolge la dottrina della libertà del commercio, 59 e seg. - Fon-

Digitized by Google

datore della Economia moderna, 59. - Trova nella teoria del valore un centro che diede unità alla scienza economica, 60 e seg. - Come sia possibile citare la sua autorità a sostegno di molti errori, 60. - Come non si liberasse dalla confusione prevalente ai suoi tempi tra le leggi della scienza economica ed il precetto etico di conformità alla natura, 60 n. - Sulla maggior produttività del lavoro agricolo, 124 n. - Sul concetto di lavoro improduttivo, 125. - Sul concetto di « beni necessari », 127. - Suo concetto del « capitale », 130. - Sue idee sulla questione della popolazione, 227 e seg. - Sulla fecondità delle donne povere, 234 n. - Sulle leggi pei poveri in Inghilterra, 237 n. - Dà nuova vita alla teoria che la organizzazione aumenta la produttività, 285, 289 e seg. - Sulla divisione del lavoro, 295. - Sulle malattie professionali, 302 n. - Sul valore normale o naturale di una merce, 372. - Sulla rendita mineraria, 417 n. - Scarta in parte le ipotesi assolute dei fisiocrati sul saggio naturale dei salari e dei profitti, 496. - Sui salari reali e nominali, 546. - Sulla non-economicità del lavoro degli schiavi, 555 n. - Sul rapporto in cui il costo di educare un maschio sta al costo di educare un'unità famigliare, 558 n. - Sulla rifusione delle spese di educazione del lavoratore mediante il suo lavoro, 563. - Suo posto nella dottrina scientifica del capitale, 574. - Sul profitto, 595.

Smithianismo. Significato della parola, 60.

Sobborghi. Come e perchè le fabbriche si raccolgano nei sobborghi delle grandi città, anzichè nelle città stesse, 311.

Socialismo, Socialisti. Importanza del socialismo nello sviluppo della scienza economica, 65. - Impulso dato allo studio del socialismo dagli econ. tedeschi, 71.

Società. Come la vita della società sia qualcosa di più della somma della vita degli individui che la compongono, 84.

— (Azioni di). Esempio di beni materiali, 116.

— cooperative. Il movimento cooperativo e l'accumulazione della ricchezza, 277. - Le società cooperative come forma di organizzazione dell'industria, 336 e seg. - Sue difficoltà, 337. - Come rare volte sia stata applicata in tutta la sua interezza, 337. - Come la cooperaz. poggi su cause etiche, 338. - Le qualità del vero cooperatore, ivi. - Come la cooperazione, più che qualunque altra forma di associazione industriale, prometta di saper bene utilizzare le attitudini che possiede il lavoratore ad occupare i posti più alti nella direzione degli affari, 591.

Società per azioni. V. *Azioni*.

Soddisfazione massima (Dottrina della). Teoria delle variazioni nella domanda e nella offerta normali in relazione alla dottrina della soddisfazione massima, 450-464. (Che cosa s' intenda per aumento della domanda o dell'offerta normale, 450 e seg. - Effetti di un aumento della domanda normale secondo che la merce di cui si tratta obbedisce alla legge della produttività costante, della produttività decrescente o della produttività crescente, 452 e seg. - Effetti di un aumento dell'offerta normale, 454 e seg. - Casi della produttività costante, decrescente e crescente, 456 e seg. - Esposizione e limitazioni della dottrina astratta della soddisfaz. massima, 459 e seg. - Esame della dottrina secondo cui un aumento della produzione al di là del livello di equilibrio diminuirebbe di per sè la soddisfazione totale di entrambe le parti, 459. - Come il caso di posizioni multiple di equilibrio stabile offra una buona illustrazione dell'errore contenuto nella dottrina della soddisfazione massima esposta come una verità universale, 460 n. - Limitazioni che devono essere introdotte nella dottrina che la soddisfaz. massima può generalmente raggiungersi incoraggiando ogni individuo a spendere i suoi mezzi nel modo che gli è più gradito, 462 e seg.). - Applicazione della dottrina ai beni monopolizzati, 464. - Come la dottrina abbia minori basi di quanto supponevano i precedenti economisti, 483. - Come la soddisfazione complessiva, lungi dall'essere già un massimo, possa essere aumentata di molto dall'azione collettiva con l'incoraggiare la produz. e il consumo di quei beni, rispetto ai quali la legge della produttività crescente agisce con forza speciale, 483 - Insuccesso generale della teoria, 507 n.

Digitized by Google

- Come tale dottrina venga a mancare nel caso di industrie che obbediscano alla legge della produtt. crescente, 508 n.

Sopravvivenza (Lotta per la). Come la natura, abbandonata alla propria azione, tenda a sopprimere i deboli, ma gran parte dell'azione dell'uomo intesa a buoni fini tenga a freno l'aumento dei più forti e dia modo al debole di sopravvivere, 252 e seg. - Influenza della lotta per la sopravvivenza sulla organizzazione industriale, 285 e seg. - La lotta per la sopravvivenza nel regno vegetale e nel regno animale, 287 - Posto che vi tiene lo spirito di sacrificio, 288. - La lotta per la sopravvivenza fra gli uomini di affari, 583 e seg. - Come la lotta per la sopravvivenza tenda a far prevalere metodi di organizzaz. i più adatti a prosperare nel loro ambiente, ma non quelli meglio adatti a beneficare il loro ambiente, 585. - Com'essa spinga innanzi in alcune industrie gli uomini di affari che lavorano principalmente col loro proprio capitale, ed in altre coloro che lavorano principalmente con un capitale preso in prestito, 589.

Sorgenti d'acque minerali. Loro rendita, 413 n.

Sostituzione (Principio della). Il principio della sostituzione e l'equilibrio normale della domanda e dell'offerta, 361 e seg. - Come la tirannide, che un fattore della produzione di una merce può in certi casi esercitare su altri fattori attraverso la legge della domanda derivata, sia mitigata dal principio di sostituz., 396. - Influenza del principio di sostituz. nella distribuzione del dividendo nazionale, 502 e seg. - Come la legge di sostituzione tenda a far sì che un metodo di organizzaz. industriale sostituisca un altro allorchè offre un servizio diretto ed immediato a un prezzo più basso, 584. - L'influenza del principio di sostituzione sui guadagni di direzione illustrato col paragonare i servizî dei capi-lavoranti con quelli dei lavoratori ordinari, i servizî dei capi d'industria con quelli dei capi-lavoranti, infine i servizî dei capi di grandi industrie con quelli dei capi di industrie minori, 586 e seg. - Come il principio della sostituzione tenda costantemente, per vie indirette, a proporzionare i guadagni all'efficienza nelle industrie, 647. - Come rispetto agli intraprenditori il principio non si esplichi che per mezzo dell'influenza indiretta della loro propria concorrenza, 648.

Southward. Sui progressi della industria della stampa, 300 n.

Sovrappiù del consumatore. Vedi *Consumatore*.

— di prodotto. V. *Prodotto*.

Spagna. Vantaggi da essa tratti dalle scoperte marittime, 38 e seg. - Principali movimenti della sua popolazione (nuzialità, natalità, mortalità) nella seconda metà del secolo XIX, 242 e seg.

Specializzazione del lavoro. V. *Lavoro*.

Spencer (Erberto). L'opera di Spencer e la costruzione di una scienza sociale unificata, 72. - Sul progresso della civiltà come freno all'aumento della popolazione, 234 n. - Sul differenziamento delle funzioni organiche, 286 n. - Sul rafforzamento degli organi mediante l'uso, 291.

Speranza. Come accresca nell'uomo non solo l'inclinazione, ma anche la capacità al lavoro, 249.

Spesa. Come il modo in cui una persona spende la sua entrata sia una cosa che riguarda direttamente, dal lato economico, la comunità, 462.

— (Imposte sulla). Esame della opinione secondo cui un'imposta sulla spesa sarebbe la migliore delle imposte perchè non distrae la spesa degl'individui dalle sue vie naturali, 462 e seg.

Spese di produzione. Vedi *Produzione* (*Costo di*).

— generali. Difficoltà che presenta la loro distribuzione fra i varî rami di una intrapresa mista, 403 e seg. - Distribuzione delle spese di smercio, 404 e seg.

Squadre di ricambio. V. *Ricambio*.

Stabilimenti industriali. Confronto fra grandi e piccoli stabilimenti industriali, 322 e seg.

Stagioni. Loro influenza sulla mortalità, 247 n.

Stampa. Sua influenza favorevole al Governo popolare, 33. - Id. economico-sociale, 35, 51 e seg.

— (Industria della). Esempio del come

Digitized by Google

un perfezionamento delle macchine ed un aumento della massa della produzione determinino una elaborata divisione del lavoro, 300 e seg.

Stati Uniti. Principali movimenti della loro popolazione (nuzialità, natalità, mortalità) nella seconda metà del sec. XIX, 241 e seg. - Aumento della popolazione delle città, 251 n. - Loro ricchezza nazionale in varie epoche, 284. - Modi di tenuta della terra, 631 n.

Statistica. Statistiche del consumo (V.), 169 e seg. - Importanza pubblica dello studio statistico della legge della domanda e della rendita del consumatore, 475 e seg. - Come una gran parte dell'insuccesso e della ingiustizia della politica economica dei governi sia dipesa dalla mancanza di misurazioni statistiche, 476.

Stato. Impulso dato allo studio delle funzioni dello Stato dagli economisti tedeschi, 71.

— stazionario. Come non si sia in alcun luogo vicini ad uno stato stazionario in cui non vi sarà alcun nuovo bisogno da soddisfare, 271. - Lo stato stazionario considerato in relazione alle influenze che l'elemento « tempo » esercita sulle relazioni tra costo di produzione e valore, 381 e seg. - Come tutte le sue caratteristiche distintive possano manifestarsi in un luogo ove popolazione e ricchezza crescono entrambe purchè crescano press'a poco nella medesima proporzione, non vi sia scarsezza di terra, i metodi di produzione e le condizioni del commercio cambino solo di poco e il carattere dell'uomo sia una quantità costante, 383. - Come in uno stato stazionario, dove l'offerta potesse adattarsi perfettamente e minutamente alla domanda, le spese normali di produzione, le spese marginali, e le spese medie (incluse le rendite) sarebbero assolutamente le stesse per periodi sia lunghi che corti, 478.

Steuart (Giacomo). Suo posto nella storia della scienza economica, 59. - Sua distinzione fra necessità fisiche e politiche, 128 n. - Sulla tendenza della popolazione a crescere fino al margine della sussistenza, 227 n.

Stipendi. Esame della vecchia massima di Stato che un governo debba offrire pochi premi superiori in ogni ramo di servizio, 550.

« Stock ». Significato della parola nel linguaggio di Smith, 140.

Stoicismo. V. *Filosofia stoica*.

Storia. I due grandi agenti che hanno formato la storia del mondo: il religioso e l'economico, 13.

— economica. Come possa avere scopi e metodi corrispondentemente diversi, 93. V. *Fatti storici*.

Stoviglie (Industria delle). Elementi più importanti del successo in essa, 340 n.

Strategia. La strategia e la tattica nella Economica, 95 e seg.

Sturge (W). Suo calcolo dell'aumento della rendita (in denaro) dell'Inghilterra, 661 n.

Suolo (Fertilità del). Come il concetto che la terra sia un dono libero della natura, mentre il prodotto della terra stessa è dovuto all'opera dell'uomo, a rigore non sia esatto, ma contenga del vero, 198 e seg. - Condizioni meccaniche e chimiche della fertilità, 199. - Facoltà dell'uomo di alterare il carattere del suolo, 201 e seg. - Distinzione fra le proprietà originarie o inerenti al suolo e le proprietà artificiali che esso deve all'azione umana, 202. - Come in certi casi le qualità originarie contino più e le artificiali meno che in altri, 203 e seg. - Come in ogni caso, presto o tardi, il maggior reddito che viene ad una quantità aggiuntiva di capitale o di lavoro diminuisca, 204 (V. *Legge del reddito decrescente*). - Se vi sia stato aumento nel valore reale delle proprietà originarie del suolo per scopi agricoli, 203 n. - Come non esista una misura assoluta della ricchezza o fertilità del suolo, 211. - Come la fertilità del suolo sia limitata da quell'elemento in cui è più deficiente, 212 e seg. - Come il termine « fertilità » non abbia significato se non viene riferito alle circostanze speciali di un tempo e di un luogo particolari, 213. - Come l'ordine di fertilità di suoli diversi possa essere variato da variazioni dei metodi di coltivazione e da variazioni dei valori relativi dei diversi raccolti, 214. - Ragione per cui gli economisti inglesi assegnarono alla

Digitized by Google

fertilità il primo posto fra le cause determinanti il valore della terra agricola, attribuendo alla posizione una importanza secondaria, 615 n. V. *Terra*.

Suolo (Miglioramenti del). Come, in una ricerca sulle cause che determinano i prezzi del grano in un periodo breve, la fertilità, che al suolo proviene da migliorie effettuate lentamente, debbasi prendere tal quale è, come se fosse stata data dalla natura, 423. - Come per periodi lunghi in confronto al tempo necesssario per compiere migliorie di qualsiasi specie e far sì che esse operino pienamente, i redditi netti derivati da esse siano a considerarsi come il prezzo da pagarsi per gli sforzi e i sacrifici di coloro che le fanno, 423.

Sussistenza (Mezzi di). Come la pressione esercitata dalla popolazione sui mezzi di sussistenza tenda ad eliminare le razze che, per difetto di organizzazione o per altra causa, sono incapaci di trarre il massimo profitto dai vantaggi offerti dal luogo dove vivono, 285.

Svezia. Principali movimenti della sua popolazione (nuzialità, natalità, mortalità) nella seconda metà del secolo XIX, 242 e seg.

Svizzera. Cause naturali della sua libertà, 34. - Principali movimenti della sua popolazione (nuzialità, natalità, mortalità) nella seconda metà del secolo XIX, 242 e seg.

Syme. Sui moventi economici, 82.

Symonds. Sui bilanci di operai, 173 n.

T

Tariffe dei trasporti. V. *Trasporti*.

Tattica. La tattica e la strategia nella Economica, 95 e seg.

Taussig. Sulla teoria del fondo dei salari, 538 n.

Tecnica industriale. Suoi progressi in Inghilterra nel secolo XVIII, 47 n.

Telegrafo. Sua influenza favorevole al governo popolare, 33, 51 e seg.

Tempo. Il tempo come consumatore, 123. - Difficoltà connessa coll'elemento « tempo » nella formazione di liste esatte dei prezzi di domanda, 166 e seg. - Influenze esercitate dall'elemento « tempo » sulle relazioni tra costo di produzione e valore, 381 e seg. - Circolo vizioso implicato nei tentativi di volgarizzare la teoria del valore senza uno studio speciale della influenza dell'elemento « tempo » sul valore, 429. - Influenza del tempo sul problema del valore, 434. - Nota matematica sull'influenza dell'elemento « tempo » nella domanda, 683 e seg.

Tendenza. Uso del vocabolo nell'Economica, 101.

Tenore di vita. V. *Vita*.

Tenute industriali. Cenno descrittivo, 639 n.

Teoria degli equilibrî stabili e instabili. V. *Equilibrî*.

— dei monopolî. V. *Monopolî*.

— del fondo dei salari. V. *Fondo dei salari*.

— del valore di Ricardo. V. *Valore*.

— delle variazioni nella domanda e nella offerta normali in relazione alla dottrina della soddisfazione massima, 450-464. V. *Soddisfazione massima (Dottrina della)*.

Teorie economiche. Come tutte le teorie scientifiche, compreso quelle economiche, presuppongano certe condizioni e siano perciò, in questo rispetto, ipotetiche, 101 e seg.

Termine (Operazioni a). Le operazioni a termine e l'equilibrio normale della domanda e dell'offerta, 364.

Terra. La terra come uno degli agenti della produzione, 193. - Concetto, ivi. - Fertilità del suolo (V.), 198 e seg. - Come il concetto che la terra sia un dono libero della natura, mentre il prodotto della terra stessa è dovuto all'opera dell'uomo, a rigoro non sia esatto, ma contenga del vero, 198. - L'estensione, attributo fondamentale della terra, 199. - Distinzione fra le proprietà originarie o inerenti al suolo e le proprietà artificiali che esso deve all'azione umana, 202. - Come in certi casi le qualità originarie contino più e le artificiali meno che in altri, 203 e seg. - Come, in ogni caso, presto o tardi il maggior reddito che viene ad una quantità aggiuntiva di capitale e di lavoro diminuisca, 204 (Vedi *Legge del reddito crescente*). - Dosi di capitale e di lavoro applicate

Digitized by Google

alla terra, 207: dose marginale (V.), reddito marginale (V.), margine di coltivazione (V.), 207 e seg. - Sovrappiù di prodotto (V.), 209. - Come, di regola, i terreni più poveri crescano di valore relativamente ai più ricchi col crescere della pressione della popolazione, 214 e seg. - Come vi sia una tendenza costante verso una eguaglianza nel valore dei diversi terreni, 214. - Come non vi sia un tipo assoluto di buona coltivazione della terra, 218. - Come la terra prendesse il primo posto nell'inventario della ricchezza, 269. - Calcolo del suo valore, 282 e seg. - La natura del suolo come causa di localizzazione delle industrie, 307. - Modi in cui il valore di un pezzo di terra è regolato dai valori delle cose che questo concorre a produrre, 410 e seg. - Come il margine dell'applicazione profittevole di capitale e di lavoro alla terra sia governato dalle condizioni generali della domanda e dell'offerta, ivi. - Come nel fare il computo dei profitti e delle perdite nella coltivazione della terra, la rendita pagata dal fittaiuolo debba contarsi fra le spese, 420. - Come la terra non sia, pel produttore individuale, che una forma di capitale, 424 e seg. - Come il reddito dato dalla terra sui confini estremi di un paese nuovo abbia una forte somiglianza con quello ottenuto dalla fabbricazione di altre cose materiali, adattando la materia in nuove forme a servizio dell'uomo, 430. - Influenza della situazione sul valore del suolo agricolo, 434 e seg. - Come la terra possa considerarsi come una forma speciale di capitale tanto per ciò che riguarda la influenza della domanda nella distribuzione, quanto per ciò che riguarda l'applicazione alla produzione dei mezzi di un singolo individuo, 523 e seg. - Come una parte del dividendo nazionale che viene distribuita come guadagni della terra sia un sovrappiù in un senso in cui i guadagni ricavati da altri fattori non lo sono, 541. - Come la differenza fra la terra e gli altri fattori durevoli della produzione sia principalmente una differenza di grado, ivi. - Tentativo di distinguere quella parte del valore della terra che è il risultato del lavoro umano da quella che è dovuta alla liberalità originaria della natura, 616. - Critica dell'affermazione che il valore della terra sia interamente dovuto al lavoro dell'uomo, ivi. - La terra in relazione alle altre forme di ricchezza, 618 e seg. - Come, tanto dal punto di vista economico quanto da quello etico, la terra debba, ovunque e sempre, essere classificata come una cosa a sè, 619. - Valore capitale della terra, 619; - come il valore scontato di un aumento molto lontano nel valore della terra sia molto minore di quello che comunemente si supponga, 619 n. - Come il progresso abbia rialzato il valore complessivo, misurato in lavoro, del suolo (inglese), tanto urbano quanto rustico, 660 e seg. V. *Suolo*.

Terra (Rendita della). Definizione del concetto, 137. - Suoi tre elementi in un paese vecchio, 209. - Come Ricardo abbia confinato la sua attenzione alle condizioni di un paese vecchio, 209. - Come il fatto che nei paesi nuovi i terreni che un coltivatore di un paese vecchio considererebbe come poveri sono talvolta coltivati prima di altri terreni vicini che esso considererebbe come ricchi, non sia inconciliabile col tenore generale delle teorie Ricardiane, 217. - Come Ricardo non apprezzasse abbastanza i vantaggi indiretti che una popolazione densa offre all'agricoltura, 218 e seg. - Come la teoria che la rendita non entra nel costo di produzione contenga una verità importante, ma debba essere interpretata in un senso piuttosto ristretto, massime quando è applicata a qualsiasi specie di prodotto, 410 e seg. - Modi in cui il valore di un pezzo di terra è regolato dal valore delle cose che esso concorre a produrre, 410. - Riassunto delle dottrine classiche su questo riguardo, 412. - Come il margine dell'applicazione profittevole di capitale e di lavoro alla terra sia governato dalle condizioni generali della domanda e dell'offerta, ivi. - Come il costo della produzione del prodotto marginale possa essere accertato senza cadere in una petizione di principio, ma ciò non sia possibile pel costo di produzione delle altre parti del prodotto, 412 e seg. - Come la rendita non abbia parte nel

Digitized by Google

regolare le condizioni generali della domanda e dell'offerta o le loro relazioni scambievoli, 412. - Come la rendita esisterebbe anche se tutta la terra fosse egualmente vantaggiosa, 413. - Come il costo di produzione sul margine dell'applicazione profittevole di capitale e di lavoro sia quello a cui tende il prezzo dell'intero prodotto, sotto il controllo delle condizioni generali della domanda e dell'offerta, 413. - Azione della concorrenza tra le diverse specie di prodotto agricolo per l'uso dei suoli fertili. - Come la teoria che la rendita non entra nel costo di produzione, giustamente interpretata, sia vera così delle rendite rurali come delle rendite urbane, 416. - Come le *Royalties* minerarie non siano rendite, ivi. - Come sia falso il dire che la rendita della terra entra nel prezzo di questa, 416 n. - Come, col crescere della popolazione, sorga la rendita in un paese nuovo, 430 e seg. - Come la inamovibilità della terra non sia essenziale per l'affermazione che il reddito derivato dalla terra in un paese vecchio deve considerarsi come una vera rendita, 432. - Rendita di situazione (V.), 434 e seg. - Significato dell'affermazione di Ricardo che la rendita non entra nel costo di produzione, 480. - Come la rendita sia determinata dal prezzo del prodotto e non lo determini, 480 e seg. - Come la dottrina di Ricardo, accuratamente interpretata, si applichi anche ad altre classi di rendite oltre la rendita agricola, 481. - Come una gran parte dell'interesse dello studio della rendita della terra venga dalle illustrazioni che esso dà di un gran principio che tocca a ogni parte della scienza economica, 541. - Come la teoria della rendita della terra non sia una dottrina economica isolata, ma solo una delle principali applicazioni di un particolare corollario derivante dalla teoria generale della domanda e dell'offerta, 611. - Quantità totale di reddito netto o rendita del produttore derivata dalla terra, supposto che la coltivazione sia intrapresa dagli stessi proprietari, 612 e seg. - Come il valore reale della rendita del produttore, cioè il suo valore in termini di potere generale di acquisto, cresca, in confronto del suo valore espresso in termini del prodotto, nella stessa proporzione in cui è cresciuto il valore del prodotto, espresso nella stessa guisa, 614; - distinzione tra il valore in lavoro e il potere generale d'acquisto del prodotto, ivi. - Effetti dei miglioramenti sulla rendita, 615 e seg. - Come la rendita del produttore data dalla terra non attesti la grandezza della munificenza della natura, 615. - Come le diseguaglianze di posizione rispetto ai migliori mercati siano cause di diseguaglianze nella rendita del produttore altrettanto potenti quanto le diseguaglianze nella produttività assoluta, 615 e seg - Come la dottrina fondamentale della rendita sia applicabile a quasi tutti i sistemi di conduzione della terra, 616 e seg - Idee di Ricardo sulla influenza dei miglioramenti sulla rendita della terra, 620 e seg. - Come la teoria ricardiana della rendita non possa applicarsi al sistema moderno inglese di conduzione della proprietà rustica senza molte correzioni e limitazioni tanto nella sostanza quanto nella forma, 626.

Terra (Valore della). Tendenza costante verso una eguaglianza nel valore dei diversi terreni, 214. - Come, col crescere della popolazione, di regola i terreni più poveri crescano di valore relativamente ai più ricchi, 214 e seg.

Terre (Ordine di coltivazione delle). Come l'affermazione di Ricardo che le terre più ricche furono coltivate prima sia vera nel senso in cui egli la intendeva, ma sia stata fraintesa da Carey, il quale raccolse esempi di nuovi colonizzatori, i quali trascurarono terre che in definitiva diventarono di grande valore, 216.

Terreni edilizi. Valore della legge del reddito decrescente pei terreni edilizi, 221. - Come la teoria dei fitti dei terreni edilizi sia sostanzialmente eguale a quella dei fitti sui terreni agricoli, ivi. - Caratteristiche della loro domanda, 420 e seg.

— edilizi (Rendita dei). Vedi *Rendita edilizia*.

— urbani. Aumento della loro rendita, 658.

Teutoni. Loro lentezza nel trarre ammaestramento dai popoli conquistati, 32.

Thompson (Guglielmo). Esame della sua

Digitized by Google

teoria che il lavoro produca sempre una eccedenza di valore al disopra dei salari e del logorio del capitale impiegato in suo aiuto, 577.

Thornton. Sulla dottrina del fondo pei salari di Mill, 535. - Sull'interesse del denaro, 575 n.

Thünen. Sulla produttività del capitale come misura dei suoi guadagni, 511. - Suo saggio naturale dei salari del lavoro, 511 n.

Tirocinio. Come il vecchio sistema del tirocinio non risponda esattamente alle condizioni moderne e sia caduto in disuso, 261. - Possibilità e convenienza di richiamare in vita il sistema del tirocinio sotto una forma modificata, ivi.

Titoli internazionali. Alta organizzazione del loro mercato, 354.

— negoziabili. Come i titoli negoziabili di primo ordine accoppino i vantaggi delle ipoteche a lunghissime e a brevissime scadenze, 579 n.

Tooke. Suo posto nella storia della scienza economica, 61 e seg., 64. - Sulle variazioni dei prezzi, 385 n.

Toynbee. Suo posto nella storia della scienza economica, 67.

Trasporti (Tariffe dei). Loro influenza sulla distribuzione geografica delle industrie, 311.

— marittimi (Industria dei). Applicazione in essa del principio generale che le proporzioni relative dei prodotti congiunti di una intrapresa debbono modificarsi in modo che le spese marginali di produzione dell'uno o dell'altro prodotto siano eguali al suo prezzo marginale di domanda, 404.

— (Industria dei). Confronto delle sue condizioni passate colle presenti per ciò che riguarda i mezzi di produzione, 270. - Esempio di industrie la cui posizione geografica è determinata dalla natura del loro lavoro, 324. - Come il fatto economico predominante della epoca nostra sia lo sviluppo delle industrie dei trasporti, non di quelle manifatturiere, 657.

Trasporto (Mezzi di). Come i guadagni ottenuti dall'Inghilterra coi suoi mezzi di trasporto siano assai maggiori di quelli da essa ottenuti coi progressi industriali, 656 e seg.

Trasporto (Potenzialità di) delle navi. Ragione secondo cui varia, 325 n.

Travers-Twiss. Sullo sviluppo della economia nazionale, 57.

« Truck-system ». Sua influenza malefica, 593.

Tuckett. Sui bilanci di operai, 173 n.

Turgot. Suo posto nella teoria del reddito decrescente, 222. - Sulla tendenza della popolazione a crescere fino al margine della sussistenza, 227 n. - Sul saggio naturale dei salari, 495 n.

Tutela legale. Quota procentuale da essa rappresentata nella spesa della famiglia, 172.

Tylor. Sulle forme primitive della ricchezza, 269 n.

U

Ugonotti. Le colonie di Ugonotti in Inghilterra, 308.

Ungheria. Principali movimenti della sua popolazione (nuzialità, natalità, mortalità) nella seconda metà del secolo XIX, 242 e seg.

Unità delle leggi della natura nel mondo fisico e nel mondo morale, 285 e seg.

Uomo. L'uomo come uno dei due agenti della produzione, 194.

Uso. Sviluppo delle facoltà mediante l'uso, 289 e seg.

— delle cose. V. *Cose*.

Usura. Come la sostituzione del termine « interesse » a quello di « usura » corrisponda a un mutamento generale nel carattere dei prestiti, 112 n. - Origini del sentimento contro l'usura, 575 n.

Utilità. Concetto, 152. - Sostituti del termine utilità, ivi. - Legge dell' utilità decrescente (V.), 152 e seg. - Utilità totale, 152. - Utilità marginale (V.), 153. - Come, considerando la media di grandi quantità di persone comprendenti ricchi e poveri in proporzioni eguali, il prezzo divenga una buona misura dell'utilità, purchè si tenga conto della ricchezza collettiva, 185 e seg. - Come la influenza della utilità sul valore sia preponderante in periodi corti, mentre quella del costo di produzione è preponderante a lungo andare, 372 e seg. - Dipendenza del valore unicamente

Digitized by Google

dalla utilità, secondo Jevons, 488. - Esame della proposizione di Jevons che l'offerta determina il grado finale di utilità, 489. - Id. id. che il grado finale di utilità determina il valore, ivi. - Nota matematica sulla utilità della ricchezza, 685 e seg.

Utilità (Grado finale di) nella terminologia di Jevons, 489.

— decrescente (Legge dell'). Formolazione, 152. - Sua traduzione in espressione di prezzo, 154.

— marginale (Legge dell'). Formolazione, 153. - Come questa legge supponga che non sia lasciato tempo per una alterazione del carattere e dei gusti dell'uomo, ivi. - Suo rapporto colla legge dei redditi decrescenti, 153 n. - Come, quanto più l'uomo diventa ricco, tanto minore è per lui l'utilità marginale del denaro, 154. - Distribuzione del denaro in modo da avere la stessa utilità marginale in ogni uso, 155. - Come, se una persona ha una cosa dedicabile ad usi diversi, la distribuirà fra questi in guisa da avere la stessa utilità marginale in tutti, 174, 175, 227. - Calcolo dell'utilità marginale presente di una fonte di piacere futura, 176. - Come il rinvio di un evento piacevole possa richiedere una distribuzione ineguale di una certa merce nel tempo e che la legge della diminuzione dell'utilità maginale agisca potentemente nel caso di questa merce particolare, 177 n. - Influenza della variazione dell'utilità marginale del denaro sull'equilibrio della domanda e della offerta, 360. - Espressione matematica della legge della diminuzione dell'utilità marginale, 681.

Utilitarismo. Origine dell'opinione che gli economisti assentissero all'utilità, 76 n.

V

Valore. Valore di scambio. Nozione preliminare del valore, 19. - Posto di Adamo Smith nella teoria del valore, 60. - Sua misura, 121. - Discussione dei rapporti fra il valore e la disutilità o lo scomodo che bisogna superare per ottenere merci aventi valore, 195 e seg. - Essenza della teoria (di Smith e di altri economisti) secondo cui il valore normale o naturale di una merce è quello che le forze economiche tendono a stabilire a lungo andare, 372. - Come la influenza dell'utilità sul valore sia preponderante in periodi corti, mentre quella del costo di produzione è preponderante a lungo andare, 373 e seg. - Difficoltà che si presentano nel problema del valore per la differenza che intercede tra gli effetti immediati e gli effetti posteriori delle medesime cause, 379 e seg.; - come il problema complessivo del valore normale vada scomposto; - come il primo passo sia la finzione di uno stato stazionario, le cui modificazioni permettono di trattare il problema col metodo cosidetto storico, 381 e seg. - Classificazione rudimentale dei problemi del valore in base ai periodi cui si riferiscono, 390 e seg. - Relazioni complesse fra le merci per ciò che riguarda il loro valore, 400 e seg. - Circolo vizioso implicato nei tentativi di volgarizzare la teoria del valore senza uno studio speciale dei costi marginali di produzione e dell'influenza dell'elemento « tempo » sul valore, 429. - Influenza delle imposte sul valore, 433. - Influenza del tempo sul problema del valore, 434. - Considerazioni sulla teoria di Ricardo sul costo di produzione in relazione al valore, 483 e seg. - Dipendenza del valore unicamente dall'utilità, secondo Jevons, 488. - Idee dei fisiocrati sul valore, 495. - Il problema del valore in una società in cui ognuno possegga il capitale che lo aiuta nel suo lavoro e quindi non sorga il problema delle relazioni fra capitale e lavoro: come in questo caso le cose si scambieranno fra loro in proporzione del lavoro impiegato per produrle, 499; - nè le cose varieranno molto supponendo che si richiegga una qualche abilità specializzata in ogni industria, purchè le altre cose non mutino, 500. - Critica della idea di Böhm-Bawerk che il valore debba essere generalmente determinato dalla domanda, senza diretto riguardo al costo, 516 n. - Riassunto della distinzione fra periodi lunghi e periodi brevi con riguardo al valore normale, 566 e seg. - Come non possa esser vero che il

Digitized by Google

valore di una cosa dipende semplicemente dalla quantità del lavoro speso in essa, 578. - Influenza del progresso sul valore, 651-679.

Valore (Eccedenza di). *Mehrwert*. Esame della teoria che il lavoro produca sempre una eccedenza di valore al disopra dei salari e del logorio del capitale impiegato in suo aiuto, 577.

— (Imputazione del). Come la teoria austriaca dell'imputazione del valore abbia qualcosa di comune con la teoria del valore derivato, 402 n. - Come il valore imputato o il valore derivato di un fattore della produzione, se usato per un prodotto solo, sia il coefficiente differenziale di quel prodotto riguardo a quel fattore, ivi.

— (Teoria del) di Ricardo, 483-492. - Sua importanza nella storia dell'Economia politica, 485. - Come le fondamenta della teoria, quali furono lasciate da Ricardo, rimangano intatte, 486. - Come Ricardo siasi occupato specialmente della connessione fra valore e costo di produzione, ma anche qui sia stato incompleto, 485. - Sua presupposizione provvisoria che i prodotti obbediscano tutti alla legge della produttività costante, ivi. - Id. id. che il valore di un bene dipenda dalla quantità relativa di lavoro che è necessaria per la produzione di esso, 485 e seg. - Sua discussione delle diverse influenze esercitate sul valore di una « serie di beni », 486. - Id. id. dalle diverse durate di investimento, 486 e seg. - Come sia difficile immaginare un modo migliore per mettere in rilievo il fatto che il tempo o l'attesa è, quanto al lavoro, un elemento del costo di produzione di quello adottato da Ricardo, 487. - Attacchi di Jevons contro la teoria del valore di Ricardo, 488 e seg.

— specifico. Un alto valore specifico, condizione perchè un prodotto abbia un largo mercato, 353.

Valori di borsa. V. *Borsa*.

Valutazione economica. Come i metodi di valutazione economica possano gradualmente estendersi a moltissime azioni filantropiche, 83 e seg.

Vanderbilt. Come abbia fatto risparmiare al popolo degli Stati Uniti più di quello che egli stesso ha accumulato, 667.

Vapore (Macchine a). Rapporto fra la forza da esse spiegata e la forza muscolare (in Inghilterra), 246 n. - Posto che tengono nello sviluppo della ricchezza, 270.

Varietà (Desiderio di). Il desiderio di varietà e i bisogni umani, 147 e seg.

Vauban. Suo posto nella storia della scienza economica, 58 n.

Vendita all'ingrosso (Società cooperative di), *Wholesales*. Caratterizzazione, 338.

Vestiario. V. *Indumenti*.

Viaggi. Variazioni del loro valore misurato in lavoro, 657 e seg.

Vigore della popolazione. Importanza e condizioni da cui dipende, 246.

Villaggio (Comunità di). Loro influenza economico-sociale, 25 e seg.

Vita (Durata della). Cause che la determinano, 247. - Durata della vita delle varie classi sociali, 254 n.

— (Tenore di), *Standard of life*. Influenza del progresso sul tenore di vita, 670 e seg. - I guadagni in relazione al tenore di vita, cioè al livello delle energie e dei bisogni, 670. - Come un innalzamento del tenore di vita in tutta la popolazione aumenti il dividendo nazionale e la porzione di esso che è divisa fra ogni grado e fra ogni industria, ivi. - Il tenore di vita contrapposto al livello del benessere: ambiguità ingannatrice di questa espressione, 670 - - Come sembri che debba contribuire maggiormente al benessere della nazione, considerata come un tutto, il provvedere alla elevazione del tenore di vita di tutte le classi, e specialmente di quelle più povere, anzichè l'ottenere una improvvisa e grande diminuzione delle ore di lavoro di coloro che non sono attualmente oppressi dal lavoro stesso, 679.

— collettiva. Grande e crescente importanza che hanno per l'Economica i moventi verso l'azione collettiva, 84.

— economica moderna. Come sua caratteristica fondamentale sia non la concorrenza, ma la libertà d'intrapresa e d'industria, 16 e seg.

Volontà (Libertà della). Come le questioni ad essa relative non riguardino l'economista come tale, 91 n.

Digitized by Google

W

Wagner (Adolfo). Su Adamo Smith, 59 n. - Sua analisi dei moventi economici, 82 n. - Sulla relazione fra il concetto di ricchezza e il concetto giuridico dei diritti alla proprietà privata, 121 n. - Sul concetto di « congiuntura », 180. - Sul sistema di tener conto dello sviluppo della popolazione nella discussione generale della produzione, 194 n.

Wakefield. Sui vantaggi di una popolazione densa, 226.

Walker (J. H.). Sull'influenza delle inflazioni monetarie sul valore della terra, 203 n. - Sulla teoria del fondo dei salari, 538 n. - Sui salari in relazione alle variazioni del potere di acquisto della moneta, 547 n. - Sui capitani dell'industria, 592 n. - Sui profitti nelle industrie, 605 n. - Sua teoria che i profitti non formano parte del prezzo dei prodotti manufatti, 607.

Walras. Suo concetto del capitale, 141 n. - Sulle dottrine del valore in relazione al costo, 492.

Watt. Suo posto nella storia dei progressi della tecnica industriale, 47 n.

Wedgwood. Suo posto nella storia dei progressi della tecnica industriale, 47 n. - Sull'industria delle stoviglie, 340 n.

Wells. Sui profitti nelle industrie, 605 n.

Welton. Sul confronto dei quozienti di mortalità in città diverse, 251.

Westcott. Sua caratterizzazione della riforma, 42 n.

Wicksteed. Sulla scuola austriaca, 525 n.

Wieser. Introduce il termine « Utilità marginale », 153 n. - Sulle dottrine del valore in relazione al costo, 492.

Wilkinson. Sull' organizzazione dell' industria, 588 n.

Y

Young (Arturo). Suo posto nella storia della scienza economica, 59, 61 e seg., 64. - Sulla tendenza dei coltivatori a prendere più terra di quanta ne possano convenientemente coltivare, 206. - Sulla magìa della proprietà, 633.

Z

Zucchero. Come la sua domanda non sia elastica (in Inghilterra), 163.

Digitized by Google

INDICE DELLE MATERIE

PREFAZIONE ALLA PRIMA EDIZIONE . . . . . *Pag.* 3
PREFAZIONE ALLA TERZA EDIZIONE . . . . . » 9
PREFAZIONE ALLA QUARTA EDIZIONE . . . . . » 12

LIBRO PRIMO

SGUARDO PRELIMINARE

CAPITOLO I.

Introduzione.

1. L'Economia è uno studio della Ricchezza e nello stesso tempo una parte dello studio dell'uomo. La storia del mondo è stata formata da forze religiose e da forze economiche . . . . . *Pag.* 13
2. La questione se la povertà sia necessaria conferisce all'Economia il suo massimo interesse . . . . . » 15
3. Essenzialmente l'Economia è di sviluppo recente . . . . . » 16
4. La caratteristica fondamentale della vita economica moderna non è la concorrenza, ma la *libertà d'industria e d'intrapresa* . . . . . » ivi
5. Nozione preliminare del *Valore*. Suggerimenti sull'ordine da tenere nella lettura dell'opera . . . . . » 19

CAPITOLO II.

Lo svolgimento della libera industria ed intrapresa.

6. Le cause fisiche agiscono con la loro massima forza nei primi stadi della civiltà; questi si sono avuti necessariamente in climi caldi. In una civiltà primitiva il movimento è lento, ma c'è movimento . . . . *Pag.* 20
7. La proprietà collettiva rafforza la costumanza e resiste ai mutamenti » 24
8. I Greci innestarono l'energia nordica sulla coltura orientale. Moderni sotto molti rispetti, considerarono tuttavia l'industria come cosa propria degli schiavi: e l'intolleranza loro verso una costante industriosità fu una delle cause principali della loro rovina . . . . . » 26
9. La somiglianza apparente tra le condizioni economiche del mondo Romano e del mondo moderno è solo superficiale; il mondo Romano non prevenne i problemi economico-sociali moderni; ma la filosofia stoica e l'esperienza cosmopolita degli ultimi giuristi esercitò un'influenza indiretta considerevole così sulla coltura che sull'azione economica . . . . . » 28
10. Lentezza dei Teutoni nel trarre ammaestramento dai popoli conquistati. Come il sapere fu tenuto vivo dai Saraceni . . . . . » 32
11. L'autonomia popolare non potè esistere che nelle città libere . . . » 33
12. I Comuni liberi furono i precursori della civiltà industriale moderna. » 34
13. Influenza della Cavalleria e della Chiesa. Lo sviluppo dei grossi eserciti fu causa della rovina delle città libere. Ma le speranze del progresso risorsero coll'invenzione della stampa, colla Riforma e colla scoperta del Nuovo Mondo . . . . . » 35
14. I primi vantaggi delle scoperte marittime furono goduti dalla Spagna, ma poscia si portarono all'Olanda, alla Francia ed all'Inghilterra. . » 38

Digitized by Google

Capitolo III.

Lo svolgimento della libera industria ed intrapresa.

(*Continuazione*).

15. L'indole degli Inglesi mostrò presto gli indizi della loro facoltà moderna per l'azione organizzata. Il loro commercio fu una conseguenza dell'attività loro nella produzione e nella navigazione. L'organizzazione capitalistica dell'agricoltura aprì il cammino verso quella dell'industria *Pag.* 39
16. Influenza della Riforma . . . . . » 42
17. Influenza della Riforma (*Continuazione*) . . . . . » 43
18. Origine delle grandi imprese industriali. La libertà d'intrapresa in Inghilterra tendeva alla divisione del lavoro, che fu promossa principalmente dall'accresciuto numero di consumatori d'oltremare, i quali abbisognavano di grandi quantità di prodotti di semplici tipi. Dapprima gli imprenditori non facevano che organizzare l'offerta delle merci senza sorvegliare l'industria, ma poscia raccolsero nelle loro fabbriche grandi quantità di operai . . . . . » 44
19. Da quando avvennero gli accennati mutamenti gli operai cominciarono ad essere salariati in grandi masse. La nuova organizzazione accrebbe la produzione, ma fu accompagnata da gravi mali, molti dei quali tuttavia dipendevano da altre cause . . . . . » 48
20. Il gravame della guerra, delle imposte e della scarsità dei cibi ribassarono immensamente i salari effettivi. Ma il nuovo sistema aveva salvato l'Inghilterra dalle armi francesi . . . . . » 49
21. Il progresso durante il secolo XIX. Il telegrafo e la stampa ora permettono ai popoli di deliberare per proprio conto i rimedi ai propri mali; e noi ci andiamo gradualmente avanzando verso forme di un collettivismo che saranno più elevate di quelle dei tempi antichi, perchè saranno basate su un individualismo fortemente disciplinato . . . . . » 51
22. La influenza delle esperienze Americane, Australiane e Germaniche sull'Inghilterra . . . . . » 53

Capitolo IV.

Lo sviluppo della scienza economica.

23. La scienza economica moderna deve molto al pensiero antico indirettamente, ma poco direttamente. Lo studio dell'economia fu stimolato dalla scoperta delle miniere e delle vie commerciali del Nuovo Mondo. Le prime pastoie al commercio furono un po' allentate dai Mercantilisti . . . *Pag.* 55
24. I Fisiocrati insistevano sul fatto che la restrizione è artificiale e la libertà è naturale, e che il benessere del popolo comune dev'esser la prima cosa cui deve mirare l'uomo di Stato . . . . . » 57
25. Adamo Smith svolse la dottrina della libertà del commercio; e trovò nella teoria del valore un centro che dava unità alla scienza economica . » 59
26. Lo studio dei fatti fu portato innanzi da Young, Eden, Malthus, Tooke ed altri . . . . . » 61
27. Molti degli economisti inglesi del principio di questo secolo ebbero una tendenza assai spiccata verso rapide generalizzazioni e ragionamenti deduttivi; essi nondimeno conobbero bene gli affari e studiarono la condizione delle classi operaie . . . . . » 63
28. Gli accennati economisti inglesi però non tennero abbastanza conto della dipendenza del carattere dell'uomo alle circostanze. Influenza delle aspirazioni socialiste in tale riguardo . . . . . » 64
29. Influenza degli studi biologici. John Stuart Mill. Caratteristiche dell'opera moderna . . . . . » 66
30. Economisti di altri paesi . . . . . » 68

Digitized by Google

CAPITOLO V.

Il Campo dell'Economica.

31. Una scienza sociale unica è desiderabile, ma impossibile ad ottenersi. Valore delle osservazioni del Comte e debolezza delle sue negazioni *Pag.* 72
32. I limiti che gli antichi economisti inglesi assegnarono alla scienza loro furono troppo ristretti . . . . . » 73
33. L'Economica si occupa principalmente, ma non esclusivamente, di quei moventi delle azioni umane che possono essere misurati colla moneta » 74
34. L'Economica ricerca per lo più risultati estesi, che poco risentano delle peculiarità individuali . . . . . » 77
35. L'abitudine stessa dipende in larga parte da scelta individuale deliberata » 79
36. I moventi economici non sono esclusivamente egoistici. Il desiderio del denaro non esclude altri impulsi e può spesso derivare da nobili stimoli » 80
37. I metodi di valutazione economica possono gradualmente estendersi a moltissime azioni filantropiche . . . . . » 83
38. I moventi verso l'azione collettiva sono di grande e crescente importanza per l'economia . . . . . » 84
39. Gli economisti si occupano principalmente di una parte della vita umana; ma questa vita è quella di un uomo reale, non di un essere fittizio » 85

CAPITOLO VI.

Metodi di studio — Natura della legge economica.

40. Quasi ad ogni passo degli studi economici è necessario servirsi sia dell'induzione sia della deduzione; la scuola analitica e la scuola storica le usano entrambe, sebbene in proporzioni diverse; nè l'una scuola può fare a meno dell'aiuto dell'altra . . . . . *Pag.* 87
41. L'opera dell'analisi e della deduzione nell'Economica è sovente fraintesa; essa non si estende alla costruzione di lunghe catene di ragionamenti deduttivi . . . . . » 88
42. L'interpretazione dei fatti della storia passata o contemporanea richiede sovente una grande sottiglizza di analisi . . . . . » 91
43. L'interpretazione dei fatti storici richiede quasi sempre un'analisi sottile quando viene applicata come guida per la vita. La strategia e la tattica » 93
44. Il solo senso comune non addestrato può spesso fare a meno dell'analisi; ma raramente potrà scoprire le cause più recondite dei fatti, e specialmente le cause delle cause. Funzioni del meccanismo scientifico . » 97
45. Le leggi sociali come espressioni di tendenze. Leggi economiche. Termine normale. Le leggi economiche non sono analoghe alle leggi di gravità, ma alle leggi secondarie delle scienze naturali, che contemplano l'azione di forze eterogenee. Tutte le dottrine scientifiche, comprese quelle economiche, presuppongono certe condizioni, e sono perciò in questo rispetto ipotetiche . . . . . » 99
46. Scienza pura e scienza applicata. L'Economica è una scienza piuttosto che un'arte . . . . . » 102

CAPITOLO VII.

Sommario e Conclusione.

47. Sommario . . . . . *Pag.* 103
48. Le indagini scientifiche non debbono esser fatte in riguardo agli scopi ai quali possono servire, ma alla natura dell'oggetto di cui si occupano » 106
49. Oggetti principali dell'indagine economica . . . . . » 107
50. Questioni pratiche che presentemente stimolano le indagini dell'economista inglese, sebbene non appartengano del tutto al campo dell'Economica » ivi

Digitized by Google

LIBRO SECONDO

NOZIONI FONDAMENTALI

Capitolo I.

Introduzione.

51. L'Economica considera la ricchezza come cosa che soddisfa a bisogni ed è il risultato di sforzi . . . . . *Pag.* 111
52. Difficoltà di classificare cose di carattere ed uso mutevoli . . . » 112
53. L'Economica deve seguire la pratica della vita quotidiana . . . » 113
54. È necessario che le idee siano chiaramente definite, ma non che l'uso dei termini sia rigido . . . . . » 114

Capitolo II.

La Ricchezza.

55. Uso tecnico del vocabolo *beni*. *Beni materiali*. *Beni personali*. Beni *esterni* ed *interni*. Beni *trasferibili* e *non trasferibili*. *Beni liberi*. *Beni di scambio* . . . . . *Pag.* 115
56. La ricchezza di una persona è costituita da quelli tra i suoi beni esterni che si possono valutare mediante la moneta . . . . . » 117
57. Talora è bene usare il vocabolo *Ricchezza* in senso lato, in modo da includervi tutta la ricchezza *personale* . . . . . » 118
58. La parte di ogni individuo nei beni *collettivi* . . . . . » 119
59. La *Ricchezza nazionale*. La *Ricchezza mondiale*. La base giuridica dei diritti alla ricchezza . . . . . » ivi
59*bis*. Il valore di scambio di una merce economica è misurato dal suo prezzo » 121

Capitolo III.

Produzione — Consumo — Lavoro — Il necessario.

60. L'uomo può produrre e consumare soltanto utilità, non la materia stessa *Pag.* 122
61. È facile fraintendere il vocabolo *Produttivo*; esso dovrebbe generalmente essere evitato o spiegato . . . . . » 124
62. Cose necessarie all'esistenza e cose necessarie alla produttività . . » 126
63. C'è un dissipamento quando uno consuma meno di quanto è strettamente necessario per la produttività. *Beni convenzionalmente necessari* . » 128

Capitolo IV.

Capitale — Reddito.

64. La parola *Capitale* ha molti usi diversi. La produttività ed il risparmio del capitale ne regolano rispettivamente la domanda e l'offerta . . *Pag.* 129
65. Le differenze tra il capitale e le altre forme di ricchezza sono principalmente differenze di grado, corrispondenti alle diverse forme di reddito loro spettanti . . . . . » 130
66. Esame generale del reddito. Il *Reddito in denaro* ed il correlativo termine *Capitale commerciale* . . . . . » 131
67. Gli usi più importanti del termine *Capitale sociale* sono in rapporto con il problema della distribuzione, e perciò quel termine deve essere definito in modo che, quando il reddito reale della società è diviso nelle parti di lavoro, capitale (compresa l'organizzazione) e terra, nulla venga omesso e nulla sia contato due volte . . . . . » 132

Digitized by Google

68. Capitale di consumo. Capitale ausiliario. Capitale circolante e fisso, capitale specializzato, capitale personale . . . . . *Pag.* 133
69. Noi di preferenza parliamo di capitale quando ci riferiamo alle cose come agenti di produzione, e parliamo di ricchezza allorchè consideriamo le cose in quanto contribuiscono alla soddisfazione dei bisogni . . » 134
70. Reddito netto. Profitti netti. Uso della ricchezza. Interesse. Profitti sul capitale. Guadagni della direzione. Rendita . . . . . » 136
71. Reddito *sociale* . . . . . » 137
72. Il reddito nazionale misura la prosperità economica generale meglio della ricchezza nazionale . . . . . » ivi
73. Svantaggi dell'uso del termine *capitale* negli affari ordinari, cioè capitale commerciale . . . . . » 138
74. Definizioni del capitale in generale o capitale dal punto di vista sociale » 140
75. Tentativi di definire il capitale da un rigido punto di vista . . » 141
76. Tendenza a limitare il capitale (dal punto di vista sociale) a quello ausiliario o strumentale . . . . . » 142

LIBRO TERZO

SUI BISOGNI E LE LORO SODDISFAZIONI

Capitolo I.
Introduzione.

77. Rapporti del libro presente con i tre libri seguenti . . . . *Pag.* 145
78. Attenzione insufficiente s'è dedicata sino a poco tempo fa alla domanda ed al consumo . . . . . » ivi

Capitolo II.
I bisogni in rapporto alle attività.

79. Il desiderio di varietà . . . . . *Pag.* 147
80. Il desiderio di distinzione . . . . . » 148
81. Il desiderio di distinzione (*continua*) . . . . . » 149
82. Il desiderio di distinzione per sè stesso. La posizione tenuta nell'Economica dalla teoria del consumo . . . . . » ivi

Capitolo III.
Gradazioni della domanda.

83. Legge dei bisogni saziabili e dell'utilità decrescente. Utilità totale. Incremento marginale. Utilità marginale . . . . . *Pag.* 152
84. Prezzo di domanda . . . . . » 154
85. Deve tenersi conto delle variazioni dell'utilità del denaro . . . » ivi
86. Lista della domanda d'una persona. Significato del termine: aumento di domanda . . . . . » 155
87. Domanda d'un mercato. Legge della domanda . . . . . » 157
88. Domanda di merci rivali . . . . . » 158

Capitolo IV.
L'elasticità dei bisogni.

89. Definizione di *elasticità della domanda* . . . . . *Pag.* 160
90. Un prezzo che è basso relativamente al ricco, può essere alto relativamente al povero . . . . . » 161
91. Un prezzo che è basso relativamente al ricco può essere alto relativamente al povero (*Continuazione*) . . . . . » 163

Digitized by Google

92. Cause generali che influiscono sulla elasticità . . . . . *Pag.* 164
93. Difficoltà connesse con l'elemento tempo . . . . . » 166
94. Mutamenti della moda . . . . . » 168
95. Difficoltà del modo di ottenere le statistiche necessarie . . . . » 169
96. Nota sulle statistiche del consumo . . . . . » 170
97. Libri dei commercianti. Bilanci dei consumatori . . . . . » 172

Capitolo V.

Scelta tra usi diversi della stessa cosa — Usi immediati e usi differiti.

98. Distribuzione dei mezzi di una persona tra le soddisfazioni di bisogni diversi, in modo che lo stesso prezzo misuri utilità uguali al margine di diversi acquisti . . . . . *Pag.* 174
99. Continuazione . . . . . » 175
100. La distribuzione tra bisogni presenti e futuri. Sconto dei benefici futuri » 176
101. Distinzione tra lo sconto dei piaceri futuri e lo sconto degli eventi piacevoli futuri . . . . . » 177

Capitolo VI.

Valore ed utilità.

102. Prezzo ed utilità. Il soprappiù del consumatore. La congiuntura . *Pag.* 179
103. Il soprappiù del consumatore in rapporto alla domanda di un individuo » 180
104. Il soprappiù del consumatore in rapporto ad un mercato. Questa analisi dà una espressione definita a concetti familiari, ma non apporta nuove sottigliezze. Le differenze individuali di carattere possono essere trascurate quando consideriamo la media di grandi quantità di persone, e se queste comprendono ricchi e poveri in proporzioni uguali, il prezzo diviene una buona misura dell'utilità, purchè si tenga conto della ricchezza collettiva » 182
105. Continuazione . . . . . » 186
106. Continuazione . . . . . » 187
107. Il consiglio di Bernouilli. Aspetti più generali dell'utilità della ricchezza » 188

LIBRO QUARTO

GLI AGENTI DELLA PRODUZIONE

Terra, Lavoro, Capitale e Organizzazione

Capitolo I.

Introduzione.

108. Gli agenti della produzione sono: terra, lavoro e capitale: nel capitale è compresa l'organizzazione degli affari, che per certi scopi deve essere studiata separatamente. Per altri scopi il capitale può essere unito al lavoro, e gli agenti di produzione restano: natura ed uomo . . *Pag.* 193
109. Disutilità marginale. Sebbene il lavoro sia a volte compenso a sè stesso, pure, in certe ipotesi, possiamo considerare la sua offerta come regolata dal prezzo che si può ottenere per esso. Prezzo d'offerta . . . » 195

Capitolo II.

La fertilità del suolo.

110. Il concetto che la terra sia un dono libero della natura, mentre il prodotto della terra stessa è dovuto all'opera dell'uomo, a rigore non è esatto, ma contiene del vero . . . . . *Pag.* 198

Digitized by Google

111. Condizioni meccaniche e chimiche della fertilità . . . . . *Pag.* 199
112. Facoltà dell'uomo di alterare il carattere del suolo . . . . . » 201
113. In certi casi le qualità originarie contano più e le artificiali meno che in altri. In ogni caso, presto o tardi, il maggior reddito che viene ad una quantità aggiuntiva di capitale e di lavoro diminuisce . . . » 203

Capitolo III.

La fertilità del suolo (*Continuazione*). La tendenza verso il reddito decrescente.

114. Può darsi che la terra non sia coltivata abbastanza, e allora il reddito che viene ad una quantità addizionale di lavoro e capitale cresce sinchè si raggiunga un grado massimo, dopo di che diminuisce ancora. Sistemi più perfezionati possono permettere l'impiego profittevole di ulterior capitale e ulteriore lavoro. La legge si riferisce alla quantità del prodotto, non al valore . . . . . *Pag.* 204
115. Dose di capitale e di lavoro. Dose marginale, reddito marginale, margine di coltivazione. La dose marginale non è necessariamente l'ultima in ordine di tempo. Soprappiù di prodotto: sua relazione con la rendita. Ricardo confinò la sua attenzione alle circostanze di un vecchio paese » 207
116. Ogni misura di fertilità deve essere relativa al tempo e al luogo . » 210
117. Di regola i terreni più poveri crescono di valore relativamente ai più ricchi col crescere della pressione della popolazione . . . . . » 214
118. Ricardo disse che le terre più ricche furono coltivate prima; questo è vero nel senso in cui egli lo intendeva; ma fu frainteso da Carey, il quale raccolse esempi di nuovi colonizzatori i quali trascurarono terre che in definitiva sono divenute di grande valore . . . . . » 216
119. Ricardo tuttavia non apprezzò abbastanza i vantaggi indiretti che una densa popolazione offre alla agricoltura . . . . . » 218
120. Leggi del reddito per le pesche, le miniere e i terreni edilizi . . » 219
Nota sulla legge del reddito decrescente . . . . . » 222

Capitolo IV.

L'aumento della popolazione.

121. Storia della teoria della popolazione . . . . . *Pag.* 224
122. Storia della teoria della popolazione (*Continuazione*) . . . . » 227
123. Malthus . . . . . » 228
124. Cause che determinano il quoziente di nuzialità . . . . . » 231
125. Cause che determinano la natalità . . . . . » 233
126. Storia della popolazione in Inghilterra sino alla fine del secolo XVIII » 235
127. Storia della popolazione in Inghilterra nel secolo XIX . . . . » 239
Nota sulle Statistiche internazionali della Popolazione . . . . » 241

Capitolo V.

La salute e la forza della popolazione.

128. Condizioni generali della salute e del vigore . . . . . *Pag.* 245
129. Continuazione . . . . . » 247
130. Cose necessarie alla vita . . . . . » ivi
131. Speranza, libertà e varietà . . . . . » 249
132. Influenza dell'occupazione . . . . . » 250
133. Influenza della vita nelle città . . . . . » ivi
134. La natura, abbandonata alla propria azione, tende a sopprimere i deboli. Ma gran parte dell'azione dell'uomo, intesa a buoni fini, tiene a freno l'aumento dei più forti, e dà modo al debole di sopravvivere . . » 252
135. Conclusione pratica . . . . . » 254

Digitized by Google

CAPITOLO VI.

L'educazione industriale.

136. Lavoro inabile è una espressione relativa. Spesso quella specie di abilità che è frequente in noi, non la riconosciamo come tale. La semplice destrezza manuale perde importanza di fronte all'intelligenza d'indole generale ed al vigore. *Abilità generale ed abilità specializzata* . . *Pag.* 255
137. Continuazione . . . . . » 256
138. Educazione liberale ed educazione tecnica. Il tirocinio . . . . » 258
139. Continuazione . . . . . » 259
140. Continuazione . . . . . » 262
141. Educazione artistica . . . . . » 263
142. L'istruzione è un investimento fatto dalla nazione ed un dovere dei genitori » 265
143. Mobilità tra le diverse classi sociali ed in seno ad esse. Conclusione provvisoria. Mill ritenne che le classi industriali fossero divise in quattro gradi ben distinti; ma ogni simile linea di divisione ben netta tende a scomparire . . . . . » 266

CAPITOLO VII.

Sviluppo della ricchezza.

144. Fino ai tempi recenti si fece poco uso di forme costose di capitale ausiliario; esse però vanno ora crescendo rapidamente, come avviene anche della forza di accumulazione . . . . . *Pag.* 268
145. Continuazione . . . . . » 271
146. Continuazione . . . . . » 272
147. La sicurezza come condizione del risparmio . . . . . » 273
148. La comparsa di una economia monetaria offre nuove tentazioni alla prodigalità; essa però ha posto coloro che non hanno alcuna attitudine agli affari in grado di raccogliere i frutti del risparmio . . . . » 274
149. Il movente principale del risparmio è l'affetto domestico . . . » 275
150. Le fonti dell'accumulazione. Le accumulazioni pubbliche. La cooperazione » 276
151. Scelta tra piaceri presenti e piaceri differiti. Generalmente all'accumulazione della ricchezza si accompagna una certa attesa o differimento del piacere. L'interesse è la rimunerazione di questa attesa o differimento . » 277
152. Quanto maggiore è la ricompensa, tanto maggiore è, per regola generale, la quota di risparmio. Ma vi sono eccezioni . . . . . » 280
153. Continuazione . . . . . » 281
NOTA sulle Statistiche dell'aumento della Ricchezza . . . . » 282

CAPITOLO VIII.

L'Organizzazione industriale.

154. La teoria che l'organizzazione aumenta la produttività è antica, ma Adamo Smith le diede nuova vita. Economisti e biologi lavorarono insieme nell'esaminare l'influenza esercitata sull'organizzazione dalla lotta per la sopravvivenza; le sue caratteristiche più aspre sono mitigate dall'ereditarietà . . . . . *Pag.* 285
155. Continuazione . . . . . » 287
156. Le caste antiche e le classi moderne . . . . . » 288
157. Adamo Smith fu cauto, ma parecchi suoi seguaci esagerarono l'economia dell'organizzazione naturale. Sviluppo delle facoltà mediante l'uso, e loro trasmissione ereditaria mediante la prima educazione e probabilmente per altre vie . . . . . » 289
158. Continuazione . . . . . » 291

Digitized by Google

CAPITOLO IX.

L'Organizzazione industriale (*Continuazione*).

La divisione del lavoro. L'influenza delle macchine.

159. La pratica rende perfetti . . . . . *Pag.* 292
160. La specializzazione spinta all'estremo accresce la produttività negli ordini inferiori del lavoro, ma non sempre in quelli più elevati . . . » 295
161. Le influenze esercitate dalle macchine sulle qualità della vita umana sono parte buone e parte cattive . . . . . » 296
162. Le macchine fabbricate a macchina vanno introducendo la nuova èra della permutabilità dei pezzi . . . . . » 298
163. Un esempio nell'industria della stampa . . . . . » 300
164. Le macchine alleviano lo sforzo dei muscoli umani; e così impediscono che la monotonia del lavoro implichi la monotonia della vita . . . » 302
165. Confronto tra l'abilità specializzata e le macchine specializzate. Economie esterne ed economie interne . . . . . » 304

CAPITOLO X.

L'Organizzazione industriale (*Continuazione*).

Il concentramento di industrie specializzate in località particolari.

166. Le industrie localizzate: loro forme primitive . . . . . *Pag.* 306
167. Varie origini delle industrie localizzate . . . . . » 307
168. Vantaggi delle industrie localizzate; abilità ereditaria; sviluppo di industrie sussidiarie; uso di macchine eminentemente specializzate; mercato locale per l'abilità speciale . . . . . » 309
169. Influenza dei migliori mezzi di comunicazione sulla distribuzione geografica delle industrie. Esempio tratto dalla storia recente dell'Inghilterra » 311

CAPITOLO XI.

L'Organizzazione industriale (*Continuazione*). **La produzione su larga scala.**

170. Le industrie tipiche pel nostro scopo attuale sono quelle della manifattura. L'economia del materiale . . . . . *Pag.* 315
171. Vantaggi di una grande fabbrica nell'uso e nel perfezionamento di macchine specializzate, nella compera e nella vendita; nell'abilità specializzata, e nella suddivisione del lavoro di direzione dell'Azienda. Vantaggi di cui gode un piccolo fabbricante nella sovrintendenza. I progressi moderni del sapere agiscono in gran misura a suo favore . . . » 316
172. Continuazione . . . . . » 319
173. Continuazione . . . . . » 320
174. Nelle industrie che consentono grandi economie alla produzione su larga scala, una azienda può svilupparsi rapidamente purchè abbia facilità di smercio. Ma non sempre l'ha . . . . . » 321
175. Grandi e piccoli stabilimenti industriali . . . . . » 322
176. Le industrie dei trasporti, le miniere e le cave . . . . . » 324

CAPITOLO XII.

L'Organizzazione industriale (*Continuazione*). **La gestione delle intraprese.**

177. L'artigiano primitivo trattava direttamente col cliente; e così avviene ora di regola nelle professioni dotte . . . . . *Pag.* 326
178. Nella maggior parte delle aziende interviene l'opera di una classe speciale di imprenditori . . . . . » 328
179. I rischi principali dell'impresa sono talora separati dal lavoro minuto di direzione nelle industrie edilizie ed in alcune altre. L'imprenditore che non impiega operai . . . . . » ivi

Digitized by Google

180. Continuazione . . . . . *Pag.* 329
181. Qualità che si richiedono nel produttore ideale . . . . . » 331
182. Il figlio di un industriale comincia la sua carriera con tanti vantaggi, che si potrebbe pensare che gli industriali formino qualcosa come una casta. Ragioni per cui ciò non avviene . . . . . » 332
183. Le Ditte sociali private . . . . . » 334
184. Le società pubbliche per azioni . . . . . » 335
185. Le società per azioni (*Continuazione*). Le imprese governative . . » ivi
186. Le società cooperative. La partecipazione ai profitti . . . . . » 336
187. Le opportunità che ha l'operaio di innalzarsi. Egli è meno ostacolato di quanto sembri a prima vista dalla mancanza di capitale, poichè il fondo per i prestiti va rapidamente crescendo. Ma sta contro di lui la complessità sempre maggiore degli affari . . . . . » 339
188. Un abile uomo d'affari accresce rapidamente il capitale di cui dispone; ed uno che non sia abile perde generalmente tanto più presto il suo capitale, quanto maggiore è l'azienda. Queste due forze tendono ad adeguare il capitale all'abilità occorrente per adoperarlo bene. L'abilità di disporre del capitale ha un prezzo di offerta ben determinato in un paese come l'Inghilterra . . . . . » 341

Capitolo XIII.

Conclusione. Le tendenze verso il reddito crescente e verso il reddito decrescente.

189. Sommario degli ultimi capitoli di questo Libro . . . . . *Pag.* 344
190. Il costo di produzione si dovrebbe considerare in rapporto ad una *Azienda Rappresentativa* che abbia una possibilità normale di introdurre le economie interne ed esterne proprie di una data massa complessiva di produzione. Le leggi del reddito costante e del reddito crescente . » 347
191. Un aumento della popolazione è accompagnato da un aumento più che proporzionale della produttività collettiva . . . . . » 348

LIBRO QUINTO

TEORIA DELL'EQUILIBRIO DELLA DOMANDA E DELL'OFFERTA

Capitolo I.

Dei mercati.

192. Nozioni biologiche e meccaniche del bilanciamento di forze opposte. Oggetto di questo libro . . . . . *Pag.* 351
193. Definizione di mercato . . . . . » 352
194. Limitazioni del mercato riguardo allo *Spazio*. Condizioni generali che influiscono sull'estensione del mercato di una data cosa; possibilità di graduare le merci e mandare campioni; trasportabilità . . . . . » 353
195. Mercati altamente organizzati . . . . . » 354
196. Anche un mercato piccolo va spesso soggetto ad influenze indirette da grandi distanze . . . . . » 355
197. Limiti del mercato riguardo al *Tempo* . . . . . » 356

Capitolo II.

Equilibrio temporaneo della domanda e dell'offerta.

198. Equilibrio temporaneo fra desiderio e sforzo. Generalmente in un baratto casuale non c'è vero equilibrio . . . . . *Pag.* 357

Digitized by Google

199. In un mercato di grano si giunge di solito ad un equilibrio vero, sebbene temporaneo . . . . . *Pag.* 358
200. Di regola l'intensità del bisogno di danaro non cambia in un modo notevole durante il traffico in un mercato di grano, ma varia in un mercato di lavoro . . . . . » 359
201. Nota sul Baratto . . . . . » 361

Capitolo III.

Equilibrio della domanda e dell'offerta normale.

202. Quasi tutte le contrattazioni in merci non facilmente peribili subiscono la influenza dei calcoli pel futuro . . . . . *Pag.* 364
203. Costo reale e costo in danaro della produzione. Spese di produzione. Fattori della produzione . . . . . » 365
204. Principio della sostituzione . . . . . » 366
205. Costo di produzione in una azienda-tipo . . . . . » 367
206. Lista dell'offerta . . . . . » 368
207. *Quantità d'equilibrio* e *Prezzo d'equilibrio*. Poco rigida connessione tra il prezzo d'offerta e il costo reale della produzione d'una merce. Vero significato d'una posizione d'equilibrio normale. Significato della frase *a lungo andare* (*in the long run*) . . . . . » 370
208. L'influenza dell'utilità sul valore è preponderante in periodi corti, mentre quella del costo di produzione è preponderante a lungo andare . » 372

Capitolo IV.

Impiego di beni in vista di un rendimento lontano. Primo costo e costo totale.

209. Motivi che determinano l'investimento di capitale nel caso d'un uomo che fa una cosa per proprio uso. Bilanciamento dei piaceri futuri coi presenti *Pag.* 374
210. Investimento di capitale fatto da un uomo d'affari moderno. Accumulazione delle spese passate e sconto degli incassi futuri. Difficoltà di distinguere tra le spese che devono considerarsi come dedotte dal blancio corrente e quelle che vanno considerate come dedotte dal capitale . . . » 375
211. Il margine del profitto non è un punto su una strada, ma una linea che interseca tutte le strade . . . . . » 377
212. Primo costo. Costo supplementare e costo totale . . . . . » 378

Capitolo V.

(*Continuazione*). L'equilibrio della domanda e dell'offerta normali in rapporto a periodi lunghi e corti.

213. Elasticità del termine *normale* tanto nell'uso popolare quanto nell'uso accademico . . . . . *Pag.* 379
214. Il problema complessivo del valore normale va scomposto. Il primo passo è la finzione di uno stato stazionario, le cui modificazioni ci permettono di trattare il problema col metodo così detto statico . . . . » 381
215. Continuazione . . . . . » 383
216. Gli studi dell'equilibrio della domanda e dell'offerta normali possono suddividersi in quelli che si riferiscono a periodi lunghi e quelli che si riferiscono a periodi corti . . . . . » ivi
217. Continuazione . . . . . » 386
218. Per periodi corti la quantità dei mezzi di produzione in pratica è fissa, e il loro impiego varia con la domanda . . . . . » 387
219. Per periodi lunghi l'affluenza dei mezzi di produzione si adatta alla domanda dei prodotti di quei mezzi . . . . . » 389
220. Classificazione rudimentale dei problemi del valore in base ai periodi cui si riferiscono . . . . . » 390

Digitized by Google

CAPITOLO VI.

Domanda congiunta e domanda composta: offerta congiunta e offerta composta.

221. Domanda derivata indiretta. Domanda congiunta. Esempio tratto da un conflitto del lavoro nell'industria edilizia. Legge della domanda derivata *Pag.* 392
222. Condizioni in cui una diminuzione dell'offerta può aumentare assai il prezzo d'un fattore della produzione . . . . . » 395
223. Domanda composta . . . . . » 397
224. Offerta congiunta. Prezzo d'offerta derivata . . . . . » 398
225. Offerta composta . . . . . » 399
226. Relazioni complesse tra le merci . . . . . » 400

CAPITOLO VII.

Primo costo e costo totale in rapporto a prodotti congiunti. Costo di smercio. Assicurazione contro i rischi. Costo di riproduzione.

227. Difficoltà d'assegnare a ciascun ramo di un'impresa mista la parte che gli spetta delle spese di produzione e specialmente delle spese per lo smercio . . . . . *Pag.* 403
228. Continuazione . . . . . » 404
229. Assicurazione contro le perdite per incendio o per sinistri marittimi. Altri rischi d'un'impresa . . . . . » 406
230. L'incertezza è per sè stessa un male . . . . . » 408
231. Costo di riproduzione . . . . . » ivi
232. Scopo dei rimanenti capitoli del libro V, alcuni dei quali possono essere provvisoriamente omessi . . . . . » 409

CAPITOLO VIII.

Rendita, o reddito di un mezzo di produzione non fatto dall'uomo, in rapporto al valore del prodotto.

233. La teoria che la rendita non entra nel costo di produzione contiene una verità importante; ma va interpretata in un senso piuttosto ristretto, ed ha bisogno di essere riesaminata, massime quando è applicata a qualsiasi specie di prodotto . . . . . *Pag.* 410
234. Continuazione . . . . . » 411
235. Continuazione . . . . . » 414
236. La teoria in parola, giustamente interpretata, è vera così delle rendite urbane come delle rurali. Le *royalties* minerarie non sono rendite . » 416
237. NOTA sulla rendita data dal terreno edilizio in rapporto ai prodotti formati su di esso . . . . . » 417

CAPITOLO IX.

Quasi-rendita, o reddito di un mezzo di produzione già fatto dall'uomo in rapporto al valore del suo prodotto.

238. Per periodi troppo brevi per permettere all'offerta dei mezzi di produzione fatti dall'uomo di rispondere in modo apprezzabile alla loro domanda, i redditi derivanti da detti mezzi hanno col prezzo delle cose alla cui produzione prendono parte, presso a poco quella stessa relazione che hanno in modo permanente le vere rendite . . . . . *Pag.* 422
239. Continuazione . . . . . » 424
240. La terra non è che una forma di capitale pel produttore individuale . » ivi
241. Somiglianza e dissomiglianza tra vera rendita e quasi-rendita . . » 426
242. Riaffermazione del principio generale ed esempi dei circoli viziosi che esso mette in luce . . . . . » ivi

Digitized by Google

243. Continuazione . . . . . *Pag.* 428
244. Le quasi-rendite in rapporto ai costi supplementari . . . . » 429
245. Discussioni relative alla rendita della terra in rapporto al valore di una specie di prodotto estese alle quasi-rendite delle macchine . . » ivi
246. Nota su esempi del principio generale discusso in questo capitolo . » 430
247. Continuazione . . . . . » 432

Capitolo X.

Influenza dell'ambiente sul reddito derivante da un mezzo di produzione. Rendita di situazione. Rendita composta.

248. Influenza della situazione sul valore del suolo agricolo. In ogni industria la possibilità di economie esterne dipende in parte dalla situazione . *Pag.* 434
249. Rendita di situazione . . . . . » 435
250. Casi eccezionali in cui il reddito derivante da una situazione vantaggiosa è guadagnato dallo sforzo e dalla spesa dell'individuo . . . » 436
251. I singoli elementi d'una rendita composta non sempre possono distinguersi » 438

Capitolo XI.

Continua sull'equilibrio della domanda e dell'offerta normali in rapporto alla legge della produttività crescente.

252. Modi con cui agisce la tendenza verso la produttività crescente. Contrasto fra le economie di una intiera industria e quelle di un singolo imprenditore. Deficienze del metodo statico in economia . . . . *Pag.* 439
253. Continuazione . . . . . » 440
254. Continuazione . . . . . » 442
255. Nota sulla teoria pura degli equilibrii stabili e instabili . . . » 444
256. Continuazione . . . . . » 446
257. Continuazione . . . . . » 448

Capitolo XII.

Teoria delle variazioni nella domanda e nell'offerta normali in relazione alla dottrina della Soddisfazione Massima.

258. Introduzione . . . . . *Pag.* 450
259. Effetti di un aumento della domanda normale . . . . . » 452
260. Effetti di un aumento dell'offerta normale . . . . . » 454
261. Casi della produttività costante, decrescente e crescente . . . » 456
262. Esposizione e limitazioni della dottrina astratta della Soddisfazione Massima » 459
263. Continuazione . . . . . » 460
263*bis*. Continuazione . . . . . » 462

Capitolo XIII.

La teoria dei monopolii.

264. Si debbono ora paragonare i guadagni del monopolista derivanti da un prezzo elevato, coi benefizi che derivano al pubblico da un basso prezzo *Pag.* 464
265. L'interesse del monopolista a primo aspetto è quello di ottenere il massimo reddito netto . . . . . » ivi
266. Diagramma del reddito di monopolio . . . . . » 465
267. Un'imposta sopra un monopolio, della quale è stata fissata la quantità totale, non diminuisce la produzione; e nemmeno la diminuisce se è proporzionata al reddito netto del monopolio; avrà invece quell'effetto se è proporzionata alla quantità prodotta . . . . . » 467
268. Un monopolista può spesso operare economicamente . . . . » 470

Digitized by Google

269. Può ribassare il suo prezzo in vista di uno sviluppo futuro dei suoi affari, o di un interesse diretto nel benessere dei consumatori . . . *Pag.* 471
270. Beneficio totale. Beneficio compromissorio . . . . . » 472
271. L'importanza pubblica dello studio statistico della legge della domanda e della rendita del consumatore . . . . . » 475

CAPITOLO XIV.

272. Sommario delle teorie generali dell'equilibrio della domanda e dell'offerta *Pag.* 478
273. Continuazione . . . . . » 479
274. Continuazione . . . . . » 480
275. Continuazione . . . . . » 481
276. Continuazione . . . . . » 482
277. NOTA sulla Teoria del Valore di Ricardo . . . . . » 483
278. Continuazione . . . . . » 488

LIBRO SESTO

IL VALORE, O LA DISTRIBUZIONE E LO SCAMBIO

CAPITOLO I.

Esame preliminare della distribuzione e dello scambio.

279. L'indirizzo generale di questo libro . . . . . *Pag.* 493
280. I Fisiocrati supponevano, in conformità con le speciali circostanze della loro epoca e del loro paese, che i salari stanno al livello più basso possibile e che lo stesso all'incirca può dirsi dell'interesse del capitale. Queste ipotesi assolute furono in parte scartate da Adamo Smith e da Malthus » 494
281. Serie di illustrazioni esemplificative della influenza della domanda sulla distribuzione, tratte da una società in cui non esista il problema delle relazioni fra capitale e lavoro . . . . . » 498
282. Continuazione . . . . . » 500
283. Continuazione . . . . . » 501
284. Continuazione . . . . . » ivi
285. L'influenza del principio di sostituzione nella distribuzione. Il prodotto netto di un genere particolare di lavoro; e del capitale . . . . . » 502
286. Continuazione . . . . . » 505
287. La domanda di capitale in generale . . . . . » 508
288. Gli usi marginali non governano il valore, ma invece, unitamente al valore, sono governati dalle condizioni generali della domanda e dell'offerta » 510
289. Ulteriore studio sul reddito, o dividendo nazionale . . . . . » 512

CAPITOLO II.

Esame preliminare della distribuzione e dello scambio (*Continuazione*).

290. Le cause che influiscono sulla offerta degli agenti della produzione esercitano nella distribuzione una influenza coordinata a quelle che agiscono sulla domanda . . . . . *Pag.* 514
291. Ricapitolazione delle cause, discusse nel libro IV, che agiscono sulla offerta delle varie forme di lavoro e di capitale. L'influenza irregolare che un aumento nella rimunerazione esercita sull'azione spiegata da un individuo. La corrispondenza più regolare che passa fra salari normali e il crescere della popolazione in numero e specialmente in vigore. L'influenza generale esercitata sulla accumulazione e sulle altre forme di ricchezza dai vantaggi che si ottengono col risparmio . . . . . » 515

Digitized by Google

292. Continuazione . . . . . *Pag.* 517
293. Continuazione . . . . . » 520
294. La terra si può considerare come una forma speciale di capitale, tanto per ciò che riguarda l'influenza della domanda nella distribuzione, quanto per ciò che riguarda l'applicazione alla produzione dei mezzi di un singolo individuo; essa però differisce dal capitale rispetto a quella influenza normale delle forze dell'offerta nella distribuzione, che stiamo considerando in questo capitolo . . . . . » 523
295. Conclusione provvisoria su uno stadio dell'argomento . . . . » 525
296. Le relazioni mutue fra il guadagno e la produttività dei vari gruppi dei lavoratori . . . . . » ivi
297. Noi teniamo conto solo delle imprese, delle cognizioni e di quella libertà di concorrenza che in via di fatto sono caratteristiche di quel particolare gruppo di operai, di imprenditori, ecc.; nel luogo e nel tempo di cui si discute . . . . . » 527
298. Delle relazioni fra lavoro in generale e capitale in generale. Il capitale sussidia il lavoro. Compete col lavoro sul terreno delle occupazioni: questa frase però va interpretata con attenzione . . . . . » 528
299. L'influenza esercitata sui salari dall'aumento della ricchezza sotto forma diversa da quella di capitale industriale. Il senso limitato in cui è vero che i salari dipendono da anticipazioni fatte dal capitale . . . » 529
300. Continuazione . . . . . » 530
301. Note sulla dottrina del fondo dei salari, e sulle differenti specie di soprareddito . . . . . » 532
302. Continuazione . . . . . » 539

Capitolo III.

I guadagni del lavoro.

303. Scopo dei capitoli III-X . . . . . *Pag.* 542
304. La concorrenza non tende a rendere i salari settimanali in una stessa occupazione eguali fra di loro, ma proporzionali alla produttività dei lavoratori. Salario a tempo. Salario a cottimo. Salario proporzionato alla potenza produttiva. I salari a tempo non tendono ad uguagliarsi, ma quelli proporzionati alla potenza produttiva sì . . . . . » ivi
305. Salari reali e salari nominali. Si deve tener conto delle variazioni nella potenza d'acquisto della moneta, con speciale riguardo ai consumi della categoria di lavoratori di cui si tratta; e inoltre delle spese del lavoro e dei vantaggi e danni accidentali . . . . . » 546
306. Continuazione . . . . . » 547
307. Salari pagati parzialmente in natura. Il *Truck-System* . . . . » 548
308. Incertezza della riuscita e irregolarità dell'occupazione . . . . » 549
309. Guadagni supplementari. Guadagni della famiglia . . . . . » 551
310. La forza d'attrazione di un'industria non dipende soltanto dai guadagni pecuniari, ma dai suoi vantaggi netti. Influenza del carattere individuale e nazionale. Le condizioni peculiari dei lavoratori di infima qualità » 552

Capitolo IV.

I guadagni del lavoro (*Continuazione*).

311. L'importanza di molte peculiarità nell'azione della domanda e dell'offerta rispetto al lavoro dipende in gran parte dall'accumularsi dei loro effetti; ciò rammenta l'influenza del costume . . . . . *Pag.* 554
312. Prima peculiarità: l'operaio vende il suo lavoro, ma *la sua persona* non ha prezzo. Per conseguenza, la quantità di capitale che viene investita nella sua persona è limitata dai mezzi, dalla previdenza e dall'altruismo dei suoi genitori. Importanza che ha nella vita il punto di partenza. Influenza delle forze morali . . . . . » 555

Digitized by Google

313. Continuazione . . . . . *Pag.* 557
314. Continuazione . . . . . » 559
315. Seconda peculiarità: l'operaio non è disgiungibile dal suo lavoro . » 560
316. Terza e quarta peculiarità: il lavoro è deteriorabile, e i suoi venditori sono spesso in svantaggio nel contrattare . . . . . » 561

Capitolo V.

I guadagni del lavoro (*Continuazione*).

317. La quinta caratteristica del lavoro consiste nella grande durata di tempo che si richiede per provvedere offerte addizionali di abilità specializzata *Pag.* 563
318. I genitori, nello scegliere una professione pei loro figli, devono spingere le loro previsioni per la lunghezza di un'intera generazione; difficoltà di prevedere il futuro . . . . . » 564
319. Le oscillazioni nel lavoro adulto crescono di importanza, in conseguenza dell'aumento della domanda di capacità generali . . . . . » 565
320. Riassunto della distinzione fra periodi lunghi e brevi, con riguardo al valore normale. Fluttuazioni dei guadagni speciali derivanti dalla specializzazione e dalla destrezza, in quanto si distinguono dai guadagni che retribuiscono lo sforzo richiesto da un determinato còmpito di ordinaria natura . » 566
321. Continuazione . . . . . » 567
322. Continuazione . . . . . » 568
323. Nota sulle analogie fra i guadagni speciali e le rendite . . . . » 569

Capitolo VI.

L'interesse del capitale.

324. La teorica dell'interesse è stata migliorata in questi ultimi tempi in molti dettagli, ma non ha subito alcun mutamento sostanziale. Essa fu fraintesa nel medio evo, e da Rodbertus e da Marx . . . . . *Pag.* 571
325. Continuazione . . . . . » 575
326. Continuazione . . . . . » 576
327. L'interesse lordo pagato dal mutuatario include un elemento di assicurazione contro i rischi, sia reali che personali, e un elemento di guadagno di direzione, come l'interesse vero o netto. Perciò esso non tende ad un saggio uniforme, come fa invece l'interesse netto . . . . . » 578
328. Continuazione . . . . . » 580
Nota sulle variazioni della potenza d'acquisto della moneta, in relazione al saggio reale dell'interesse . . . . . » 582

Capitolo VII.

I profitti del capitale e il potere di organizzazione.

329. La lotta per la sopravvivenza fra gli uomini d'affari. Servizi resi dai pionieri dell'industria . . . . . *Pag.* 583
330. L'influenza del principio di sostituzione sui guadagni di direzione, illustrati col paragonare prima di tutto i servizi dei capi lavoranti con quelli dei lavoratori ordinari, in secondo luogo i servizi dei capi d'industria con quelli dei capi lavoranti e infine i servizi dei capi di grandi industrie con quelli dei capi di industrie minori . . . . . » 586
331. Continuazione . . . . . » 587
332. Continuazione . . . . . » 588
333. Posizione dell'uomo d'affari che fa un largo uso di capitale tolto a prestito » ivi
334. Società per azioni . . . . . » 590
335. Tendenza generale nell'odierno sistema degli affari di equilibrare i guadagni di direzione con le difficoltà del lavoro compiuto . . . . . » 591

Digitized by Google

CAPITOLO VIII.

I profitti del capitale e il potere di organizzazione (*Continuazione*).

336. Devesi ora ricercare se il saggio dei profitti abbia una qualsiasi tendenza generale all'eguaglianza. In una grande impresa alcuni guadagni di direzione sono classificati come salari, e in una piccola impresa molta parte di salari spettanti al lavoro vengono classificati come profitti: ne segue che nelle piccole imprese i profitti sembrano molto più alti di quello che siano realmente . . . . . *Pag.* 594
337. Il saggio normale annuo dei profitti sul capitale investito è elevato là dove il capitale circolante è grande relativamente a quello fisso: e specialmente là dove la somma dei salari è molto grande relativamente al capitale » 597
338. Ogni ramo d'industria ha il proprio saggio consuetudinario o normale dei profitti per ogni periodo di rinnovamento del capitale . . . » 599
339. Continuazione . . . . . » 601
340. I profitti sono un elemento costitutivo del prezzo normale di offerta: ma il reddito ottenuto da un capitale già investito in una forma materiale o nell'acquisto di abilità è regolato dalla domanda dei prodotti di esso . » 602
341. Paragone tra i profitti e gli altri guadagni . . . . . » 603
342. Continuazione . . . . . » 604
343. Appunti sopra un ulteriore paragone tra i profitti e i guadagni, le analogie tra i profitti, i guadagni del lavoro e le rendite, e le relazioni tra gli interessi delle differenti classi nella stessa industria . . » 605
344. Continuazione . . . . . » 608
345. Continuazione . . . . . » ivi

CAPITOLO IX.

La rendita della terra.

346. La rendita della terra forma una delle specie comprese in un vasto genere. Per il momento supponiamo che la terra sia coltivata dal proprietario. Riassunto delle discussioni precedenti . . . . . *Pag.* 611
347. Continuazione . . . . . » 612
348. Un aumento nel valore reale del prodotto eleva generalmente il valore del reddito misurato in prodotto e anche maggiormente il suo valore reale. Distinzione tra il lavoro e il potere generale in acquisto del prodotto » 614
349. Effetti dei miglioramenti sulla rendita. . . . . » 615
350. La dottrina fondamentale della rendita è applicabile a quasi tutti i sistemi di conduzione della terra. Ma nel sistema moderno inglese la linea fondamentale di divisione tra la porzione spettante al proprietario e quella spettante al fittaiuolo è anche quella che è più importante per la scienza » 616
351. La terra in relazione alle altre forme di ricchezza . . . . . » 618
352. Il valore capitale della terra . . . . . » 619
353. NOTA sulla dottrina di Ricardo circa la incidenza delle imposte e la influenza dei miglioramenti nell'agricoltura . . . . . » 620

CAPITOLO X.

Sistema di conduzione dei fondi rustici.

354. Le forme primitive della conduzione dei fondi rustici sono generalmente fondate sull'associazione, le cui condizioni sono determinate più dalla consuetudine che da un contratto cosciente; il cosiddetto proprietario è generalmente il socio accomandante . . . . . *Pag.* 625
355. Ma la consuetudine è molto più plastica di quello che non sembra a prima vista, come è dimostrato anche dalla storia inglese dei nostri tempi. Bisogna essere guardinghi nell'applicare l'analisi ricardiana ai problemi moderni del suolo inglese, come pure ai sistemi primitivi. Le condizioni dell'associazione in tali sistemi erano vaghe, elastiche e capaci, in molti modi, di incoscienti modificazioni . . . . . » 626

Digitized by Google

356. Continuazione . . . . . *Pag.* 628
357. Vantaggi e svantaggi della mezzadria e delle forme in cui il contadino è proprietario . . . . . » 630
358. Continuazione . . . . . » 633
359. Il sistema inglese permette al proprietario di fornire quella parte del capitale di cui può facilmente e in modo efficace rispondere: e dà notevole libertà d'azione alle forze di selezione, ma meno che negli altri rami dell'industria . . . . . » 635
360. Continuazione . . . . . » 636
361. Grandi e piccole proprietà. La cooperazione agricola . . . . . » 637
362. Continuazione . . . . . » 640
363. Difficoltà di giudicare quali prezzi e quali raccolti debbansi ritenere come normali. Libertà accordata al fittaiuolo di fare dei miglioramenti e di raccoglierne i frutti . . . . . » 642
364. Conflitti tra gli interessi privati e quelli pubblici circa le costruzioni di edifizi, gli spazi aperti e altre materie . . . . . » 644

Capitolo XI.

Sguardo generale sulla distribuzione.

365. Sommario degli otto capitoli precedenti, nei quali viene tracciato un filo continuativo che si interseca con quello tracciato nel libro V, cap. XIV, e stabilisce l'unità tra le cause che regolano i valori normali dei vari agenti e mezzi di produzione, tanto materiali quanto umani . . *Pag.* 645
366. Continuazione . . . . . » 646
367. Continuazione . . . . . » 647
368. I vari agenti della produzione possono concorrere fra di loro per l'impiego; ma sono anche l'unica sorgente d'impiego gli uni per gli altri. Un aumento di capitale arricchisce il campo d'impiego del lavoro . . . . » 649
369. Un aumento, tanto nel numero quanto nell'efficienza di qualsiasi gruppo di lavoratori è generalmente di vantaggio agli altri lavoratori; ma la prima specie di aumento reca danno, la seconda beneficio al gruppo stesso » 650

Capitolo XII.

L'influenza del progresso sul valore.

370. La ricchezza del campo d'impiego del capitale e del lavoro in un paese nuovo dipende in parte dall'accesso ai mercati nei quali quel dato paese può vendere le proprie merci e impegnare i suoi futuri redditi in cambio di provviste presenti di quanto gli occorre . . . . . *Pag.* 651
371. Il commercio estero dell'Inghilterra mise a sua disposizione, nel secolo scorso, una quantità di merci di natura voluttuaria, ma solo in questi ultimi anni ha aumentato la sua facoltà a disporre delle merci necessarie » 654
372. Continuazione . . . . . » 655
373. I guadagni diretti ottenuti dall'Inghilterra coi progressi industriali furono minori di quello che a prima vista appare; ma i guadagni ottenuti coi nuovi mezzi di trasporto furono assai maggiori . . . . . » 656
374. Variazioni nei valori, misurati in lavoro, del grano, della carne, degli alloggi, del combustibile, del vestiario, dell'acqua, della luce, delle notizie e dei viaggi . . . . . » 657
375. Il progresso ha rialzato il valore complessivo, misurato in lavoro, del suolo inglese, tanto urbano quanto rustico; ma ha ribassato quello di molti mezzi materiali di produzione; e parimente, l'aumento del capitale ne ha diminuito il reddito proporzionale, ma non quello totale . . . . . » 660
376. Continuazione . . . . . » 661
377. Continuazione . . . . . » 662
378. Natura e cause delle variazioni nei guadagni delle differenti classi industriali » 663
379. Continuazione . . . . . » 666
380. I guadagni dovuti all'abilità eccezionale . . . . . » ivi

Digitized by Google

381. Il progresso, più di quello che comunemente si pensi, ha contribuito ad aumentare i salari del lavoro, e, probabilmente, ha più diminuita che aumentata la incostanza della occupazione del lavoro libero: pure restano ancora grandissimi mali . . . . . *Pag.* 668
382. Le influenze più generali del progresso. I guadagni in relazione al tenore di vita (*Standard of Life*), cioè a dire al livello delle energie e dei bisogni. Ambiguità ingannatrice della frase: « Livello normale del benessere » (*Standard of Comfort*) . . . . . » 670
383. Il progresso in relazione al periodo di riposo. - Lo sperpero prodotto dal lavoro eccessivo . . . . . » 672
384. In alcune industrie un minor numero di ore di lavoro combinato colle squadre di ricambio darebbe un guadagno quasi netto . . . . » 673
385. Ma in molte industrie una riduzione delle ore di lavoro porterebbe una diminuzione della produzione . . . . . » 674
386. Errore insito nella credenza che una diminuzione nelle ore di lavoro, tale che non accrescesse, almeno in quantità proporzionata, l'efficienza dei lavoratori, potrebbe fare aumentare in modo durevole la domanda del lavoro, o la costanza dell'impiego . . . . . » ivi
387. Errore insito nella credenza che, poichè un'industria può ottenere qualche vantaggio rendendo scarso il proprio lavoro, tutte le industrie possano agire in tal modo. I ragionamenti « *post hoc ergo propter hoc* » e il fondarsi esclusivamente sui fatti, inducono in errore . . . . . » 675
388. Conclusioni generali circa il bene ed il male di una riduzione delle ore di lavoro . . . . . » 678

APPENDICE di Note matematiche . . . . . » 681

Digitized by Google

Digitized by Google

In preparazione:

BIBLIOTECA DELL'ECONOMISTA

Quinta Serie

destinata a contenere dei Trattati e Monografie sulle più importanti questioni economiche dei nostri giorni. — Sarà diretta dal Prof. PASQUALE JANNACCONE. -- La pubblicazione incomincierà nel p. v. Novembre 1904.

Digitized by Google